



Nombre de alumnos:
Anai azucena Vázquez Vázquez

Nombre del profesor:
Juan Manuel Jaime

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9no

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: "B"

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de junio de 2022.

Nacimiento de la idea de negocio

2.1 Propuesta de valor

Concepto

Es una mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Características

- Reflejar la funcionalidad
- Incluir información importante para el cliente
- Conocer y reflejar las características
- Ser lo suficientemente simple y entendible
- Buscar la fidelidad del cliente, mostrar los beneficios del producto

Elementos a considerar

- Cualidades del producto
- Relación con el consumidor
- Imagen y prestigio

2.2 Generación de ideas

Para tener éxito es indispensable

Que el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios

Puntos importantes a analizar

- El mercado
- La experiencia que recibió el cliente
- El producto o servicio
- Las alternativas y las diferencias
- Las evidencias o pruebas

Categorías según Kaplan y Norton

- Mejor compra o menor costo total
- Vanguardia en el desarrollo de productos
- Llave en mano
- Ofrecer mejor calidad
- Ofrecer lo mismo por menos

2.3 Modelo de negocio

Concepto

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social

Elementos

- Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).
- Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia).
- Análisis técnico-operativo.
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano.
- Análisis financiero.

Funciones esenciales

- ❖ Guía las operaciones
- ❖ Atrae a líderes e inversionistas.
- ❖ Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas en la realidad.

2.4 Características de los modelos de negocios

Bajos costos

Ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad

Innovación y diferenciación

Debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente

2.5 Elementos de los modelos de negocios

1. Segmentos del mercado
2. Propuesta de valor
3. Calanes de distribución
4. Relación con los consumidores
5. Flujos de efectivo
6. Recursos claves
7. Actividades claves
8. Socios claves
9. Estructura de costos

2.6 Naturaleza del proyecto

Definir

Cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo.

Proceso creativo

Es el primer elemento a considerar en la formación de una empresa

2.6 Justificación de la empresa

Una vez que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

2.8 Propuesta de valor

Concepto

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea, que diferenciara un producto.

Nombre de la empresa

Es la carta de presentación

Debe ser descriptivo, original, atractivo, significativo, agradable, etc.

Tipos de empresa

Comercial

Se dedica a la compraventa de un producto determinado

Industrial

Cualquier empresa de producción que ofrezca un producto final o intermedio

Servicios

Las empresas que ofrecen un producto intangible al consumidor

2.9 Análisis FODA

Concepto

Se utiliza para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto

Componentes

Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

Objetivos

- 🚩 Corto plazo (6 meses a 1 año)
- 🚩 Mediano plazo (1 año a 5 años)
- 🚩 Largo plazo (5 años a 10 años)

Bibliografía:

- UDS. Universidad del Sureste. 2021.antologia de taller del emprendedor.PDF. Recuperado el 11 de junio de 2022.