



Nombre del alumno: ANDREA LIZETH PEREZ HERNANDEZ

Nombre del catedrático: JUAN MANUEL JAIME

Licenciatura: enfermería

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Grado: 9no cuatrimestre

Grupo: "B"

N
A
C
I
M
I
E
N
T
O

D
E

L
A

I
D
E
A

D
E
L

N
E
G
O
C
I
O

PROPUESTA DE VALOR

DEFINICION

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

CARACTERISTICAS

- Reflejar la funcionalidad
- Información importante
- Simple y entendible
- Buscar fidelidad de los clientes

ELEMENTOS

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

CONSERVACION DE IDEAS

PUNTOS PARA ANALIZAR POR EL EMPRENDEDOR

- El mercado
- Experiencia que recibió el cliente
- El producto o servicio
- Alternativas y diferencias
- Evidencias o pruebas

MISION

Debe ser amplia, motivadora y congruente

INTEGRACION

Debe ser motivadora, clara, entendible, factible, realista y alineada con la misión y valores

MODELO DE NEGOCIOS

DEFINICION

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

ELEMENTOS FUNDAMENTALES

- Análisis FODA
- Análisis de la industria y mercado
- Análisis técnico – operativo
- Análisis organizacional

FUNCIONES ESENCIALES

- Guía de operaciones
- Atraer líderes e inversionistas
- Obliga a sus trabajadores a aterrizar ideas

CARACTERISTICAS

BAJOS COSTOS

Para aumentar margen de ganancias

INNOVACION O DIFERENCIACION

Para hacer algo diferente al resto de los competidores en la cadena de valor

ELEMENTOS DEL MODELO DE NEGOCIOS

SEGMENTOS DEL MERCADO

Los consumidores constituyen el elemento primordial de cualquier modelo de negocio, sin ellos la compañía sería incapaz de sobrevivir mucho tiempo

CANALES DE DISTRIBUCION

Es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores

FLUJO DE FECTIVO

La empresa se cuestiona por el precio al que estaría dispuesto a pagar por un producto consumido del segmento del mercado

N
A
C
I
M
I
E
N
T
O

D
E

L
A

I
D
E
A

D
E

L
N
E
G
O
C
I
O

NATURALEZA
DEL PROYECTO

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir cuales son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y porque se considera justificable desarrollarlo

PROCESO CREATIVO

El primer elemento a considerar en la formación de una empresa éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen

JUSTIFICACION
DE LA EMPRESA

Una vez que se 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

PROPUESTA DE
VALOR

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia

NOMBRE DE LA
EMPRESA

Carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo

CARACTERITICAS

- Descriptivo
- Original
- Atractivo
- Claro y simple
- Significativo
- Agradable

TIPOS DE EMPRESA

- ❖ **COMERCIALES:** Compraventa de productos determinado
- ❖ **INDUSTRIALES:** Producción que ofrezca un producto final o intermedio

ANALISIS FODA

CONCEPTO

es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones

OBJETIVOS

- Objetivos a corto plazo (0 meses a 1 año)
- Objetivos a mediano plazo (1 a 5 años)
- Objetivos a largo plazo (5 años)

BIBLIOGRAFIA:

- UDS. Universidad del Sureste. 2022. Antología de taller de taller del emprendedor. Recuperado el 11 de junio del 2022.