

NOMBRE DEL ALUMNO: Diana Laura Villatoro Espinosa

NOMNRE DEL PROFESOR: Juan Manuel Jaime.

NOMBRE DEL TRABAJO: cuadro sinóptico.

MATERIA: taller del emprendedor

GRADO: 9°

GRUPO: "B"

PROPUESTA DE VALOR

- DEFINICION:** la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes
- Reflejar la funcionalidad
 - Información importante
 - Simple y entendible
 - Buscar fidelidad de los clientes

GENERACION 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

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

MODELO DE NEGOCIO

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

ELEMENTOS DEL MODELO DE NEGOCIO

1. Segmento del mercado Los consumidores constituyen el elemento primordial de cualquier modelo de negocio, sin ellos la compañía sería incapaz de sobrevivir mucho tiempo
2. Canales de distribución. Es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores
3. Flujo de efectivo. 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

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

**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

**ANALISIS
FODA**

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

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 12 de junio del 2022.