

**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"**

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

**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.