



Mi Universidad

Súper Nota

Nombre del Alumno: López Márquez Marín de Jesús

Nombre del tema: Unidad II_ Nacimiento de la idea de negocio

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor

Nombre del profesor: Lic. Mireya del Carmen García Alfonso

Nombre de la Licenciatura: Lic. En Enfermería

Cuatrimestre: 9° Cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 23 de Mayo de 2022

UNIDAD II: NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO



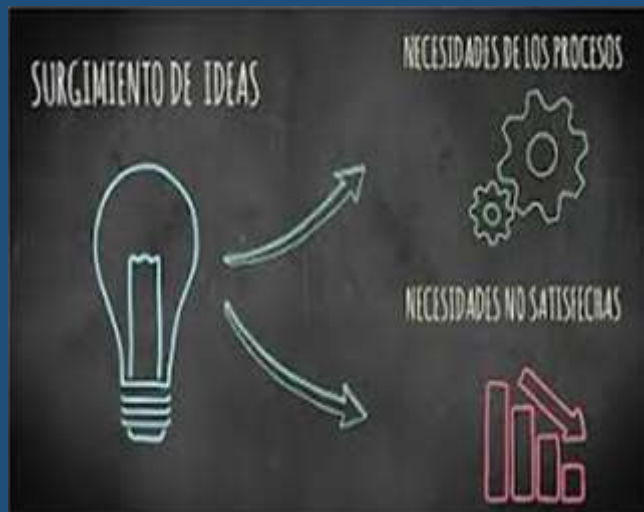
¿QUÉ ES?

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.

Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.

❖ 2.1_PROPUESTA DE VALOR

- ⇒ Elaborar y desarrollar un plan estratégico
- ⇒ Agregar factores que identifiquen y diferencian
- ⇒ Posición única y superior en el mercado
- ⇒ Ventaja competitiva única
- ⇒ Proceso dinámico de creación de valor incremental
- ⇒ Ventajas competitivas sostenibles
- ⇒ Propuesta de valor de la empresa



❖ 2.2_GENERACION DE IDEAS

- ⇒ La generación de propuestas de valor
- ⇒ Innovación en el producto o servicio
- ⇒ Financiamiento inicial ventajoso
- ⇒ Posibilidades de salir adelante con éxito
- ⇒ Procesos de producción y venta de bienes y servicios
- ⇒ La propuesta de valor y asegurar su éxito

❖ 2.3_MODELO DE NEGOCIO

- ⇒ Diseño de negocios
- ⇒ Organización crea, captura y entrega de valor
- ⇒ Aspectos clave de la empresa
- ⇒ Estructura organizacional
- ⇒ Esquemas de financiamiento
- ⇒ Planeación estratégica
- ⇒ La creación de valor económico
- ⇒ Diseñar su producto/servicio
- ⇒ Ámbito estratégico y operativo
- ⇒ Herramienta conceptual



❖ 2.4_CARACTERISTICA DE MODELOS DE NEGOCIOS

- ⇒ Operaciones de la compañía
- ⇒ Procesos y funciones
- ⇒ Objetivo de un modelo de negocio
- ⇒ Mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto
- ⇒ La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción
- ⇒ Combinación de estas variables y el nivel de superioridad

❖ 2.4.1_BAJOS COSTOS

- ⇒ Disminuir los costos y así hacer frente a la competencia
- ⇒ Ser número uno en el área o sector
- ⇒ Aumento de confiabilidad del producto
- ⇒ Aumento de la garantía y entrega rápida





❖ 2.4.2_INOVACION Y DIFERENCIACION

- ⇒ Costo en el proceso de producción
- ⇒ Procesamiento y resultado final o producto terminal
- ⇒ Precio de entrada al producto
- ⇒ Reducir el costo o y aportar una mejor o mayor utilidad al producto
- ⇒ La producción local

❖ 2.5_ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

- ⇒ El producto o servicio a ofrecer
- ⇒ Propuesta de valor
- ⇒ Segmento de mercado
- ⇒ Estructura de la cadena de valor
- ⇒ Generación de ingresos y ganancias
- ⇒ Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)
- ⇒ Estrategia competitiva



❖ 2.6_NATURALEZA DEL PROYECTO

- ⇒ definir la esencia del mismo
- ⇒ proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa
- ⇒ lluvia de ideas

❖ 2.7 JUSTIFICACION DE LA EMPRESA

- ⇒ Justificar la importancia de la misma
- ⇒ Especificar la necesidad o carencia que satisface
- ⇒ Justificación de tu empresa
- ⇒ Descripción detalladamente



❖ 2.8 PROPUESTA DE VALOR, NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCION DE LA EMPRESA

- ⇒ Servicio que ofrecerá la empresa
- ⇒ Fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento
- ⇒ Idea que diferenciara un producto de elementos similares a los de la competencia
- ⇒ Motivaran al consumidor a preferirlo
- ⇒ Nombre de la empresa es su carta de presentación, el reflejo de su imagen
- ⇒ Tipo de empresa
- ⇒ Comercial, industrial, y servicios

❖ 2.9 ANALISIS "FODA", MISION Y VISION DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA

- ⇒ Valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto
- ⇒ Diagnostico que facilita la toma de decisiones
- ⇒ "FODA"(fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas)
- ⇒ Revisiones periódicas indispensables para toda empresa
- ⇒ Misión: el propósito o motivo por el cual existe
- ⇒ Visión: declaración que ayuda el emprendedor a seguir el rumbo
- ⇒ Objetivos: puntos intermedios de la misión



BIBLIOGRAFIA

- ✚ Fernando Trias de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.
- ✚ Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.
- ✚ Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill