



Nombre de alumnos: Ventura Morales Danna Paola.

Nombre del profesor: : Mireya del Carmen García

Nombre del trabajo: Super nota.

Materia: Taller del emprendedor.



Grado: 9. Cuatrimestre.

Grupo: A. Enfermería.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Todo proyecto de empresa se desarrolla en torno a una **idea**, que surge como consecuencia de la detección de una oportunidad de **negocio**.

Una idea es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio

La idea, por sí misma, aunque es la esencia del emprendimiento, requiere una combinación de factores que beneficien su desarrollo; así, es uno de los puntos clave de inicio, pero debe acompañarse de lo que se define como un buen modelo y plan de negocios.



PROPUESTA DE VALOR

La **propuesta de valor**, es la base de nuestro modelo de **negocio**, se debe centrar en solucionar un problema a nuestros clientes.



Elementos a considerar para generar una propuesta de valor.

Elementos	Definición
Cualidades del producto	Se refiere a los beneficios que ofrece el producto: funcionalidad, calidad y precio de dicho producto, entre otras.
Relación con el consumidor	Es la respuesta de los clientes hacia el producto/servicio, es decir, cuán satisfecho queda el cliente y qué aceptación le da al producto; esto implica la percepción que el cliente tiene de su costo-beneficio.
Imagen y prestigio	Son los factores que atraen a un cliente hacia una empresa y le permiten a ésta definirse de manera positiva ante sus clientes.

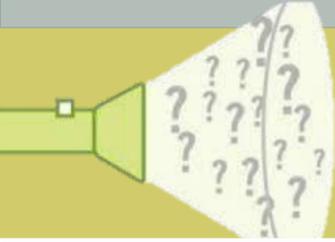
la propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios, porque al tener un fuerte impacto hará crecer su mercado y se convertirá en una propuesta competitiva.



GENERACIÓN DE IDEAS



propone para generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?



Para tener éxito es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios, de ahí la importancia de tener perfectamente establecida la propuesta de valor.



MODELO DE NEGOCIO

Un **modelo de negocio** es una herramienta o podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma.



- 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.



Bajos costos. Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.

Innovación y diferenciación. La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado.

NATURALEZA DEL PROYECTO

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio.



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.



PROPUESTA DE VALOR, NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas.



Tipo de empresa

El giro de una empresa es su objeto u ocupación principal. En México existen tres giros en los que toda empresa se puede clasificar, de acuerdo con la Secretaría de Economía (SE). Comercial - Industrial. - Servicios.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>
- <http://www.ipyme.org/esES/DecisionEmprender/Paginas/DecisionCrearEmpresa.aspx#:~:text=Todo%20proyecto%20de%20empresa%20se,circunstancias%20de%20cada%20persona%2Fs>.