



**Nombre del alumno: Gerardo Camacho Solís**

**Nombre del profesor (a): Mireya del Carmen García A.**

**Actividad: “súper nota”**

**Materia: taller del emprendedor.**

**Carrera: Licenciatura en enfermería**

**Grado: 9 Grupo: A**

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## IDEA ORIGINAL

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.



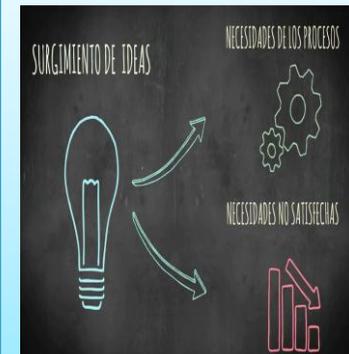
## PROPUESTA DE VALOR

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



## GENERACIÓN DE IDEAS

En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.



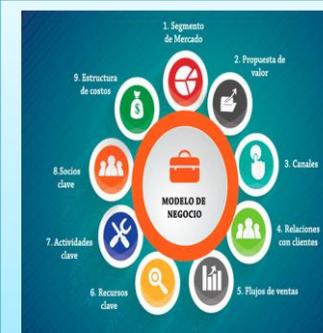
## MODELO DE NEGOCIO

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



## CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.



## ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios



## 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.



## 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.



## ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA

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.

