



Nombre de alumnos: Marina García Morales

Nombre de la profesora: Mireya del Carmen García

Materia: Talle del emprendedor

Grado: 9° cuatrimestre

Grupo: A

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez, Chiapas; mayo de 2022.



Descripción de actividades de una Empresa

Propuesta de valor
Ya que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento.

Nombre 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.



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.

Según Porter, la cadena de valor es un concepto muy importante, ya que a través de ella se identifican los procesos a seguir dentro del negocio, ayuda a elegir indicadores y necesidades de recursos.



Justificación de la empresa Postmas Mexicanas.
Azúcar con leche
El producto elaborado con ingredientes naturales satisfizo las tendencias actuales que existen en el mercado hacia lo saludable y lo natural. A su vez, proporciona al consumidor la opción de adquirir un postre que por costumbre ha deseado, pero que hasta el momento se lo veía en la necesidad de elaborar o bien de adquirir en restaurantes.

Justificación de la empresa República.
Publicidad por internet
Ante esta misma y creciente necesidad de las empresas por presentar sus servicios y/o productos en el mundo comercial online, República ha tenido la posibilidad de ofrecerle contacto directo y en línea con sus clientes en sus distintos sitios publicitarios, que a su vez proporcionan información a los clientes sobre los productos y servicios de la compañía. También se ofrecen herramientas que facilitan el intercambio de documentos por internet, que son más rápidos y eficientes que el correo electrónico. En resumen, República ayuda a sus clientes a encontrar la más cerca posible de sus respectivos clientes, tanto extranjeros como locales.

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.

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA



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

NATURALEZA DEL PROYECTO

UNIDAD II. NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIOS

GENERACIÓN DE IDEAS

Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas que Alex Osborn (2005) propone para generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿debe ser algo mejorado?,



El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios, por lo que se aconseja, antes de redactarla, dar a respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?
- ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?
- ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?
- ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?
- ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir?
- ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto (futuro esperado de la empresa)?
- ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

MODELO DE NEGOCIO

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

BAJO COSTO

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente (esto es, no sólo tangible, sino de importancia para el cliente) de

Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los recursos humanos, y obtención de recursos, entre



Bibliografía.

Taller del emprendedor. Licenciatura en Enfermería. Noveno Cuatrimestre. Págs. 031-063.