



**Nombre de alumnos:** Lizbeth De Coss Ruiz

**Nombre del profesor:** Mirella Del Carmen Garcia

**Materia:** Taller del Emprendedor

**Grado:** 9no cuatrimestre

**Grupo:** " A "

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a Mayo de 2022

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

“Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio”  
 “el emprendimiento se trata de crear valor”.



Según Puchol (2005), las oportunidades que se convertirán en ideas de negocio cuando:

- Existe demanda de un producto o servicio
- Es posible fabricar un producto u ofrecer un servicio más barato o de mejor calidad que los existentes
- Un producto susceptible de ser mejorado
- El emprendedor o alguien asociado a él ha desarrollado un nuevo invento que puede producirse y comercializarse para obtener ganancias económicas, entre otras.

El concepto de propuesta de valor fue originalmente difundido por Porter (1985), con el nombre de “cadena de valor”.

La propuesta de valor es definida por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.



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.

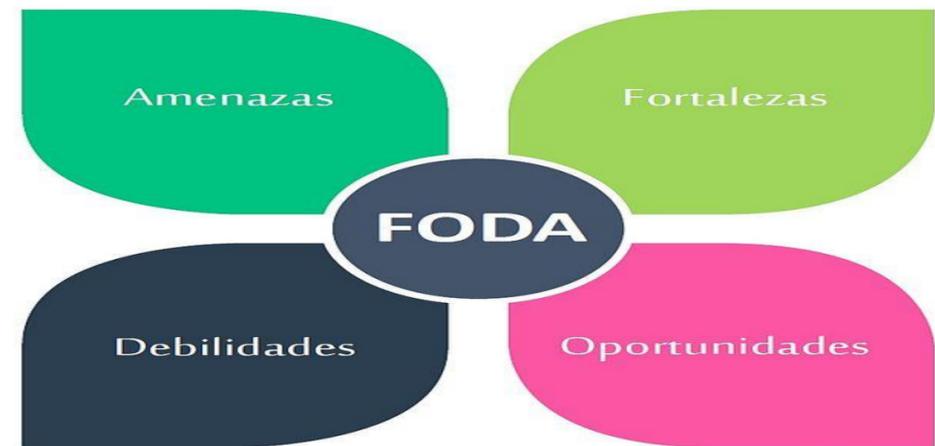
Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta: Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

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.

## Ejemplo de análisis FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué es lo que hacemos bien?</li> <li>¿Qué hace que nuestra empresa sea especial?</li> </ul> <p><b>Servicio al cliente:</b> Nuestro servicio al cliente tiene una puntuación NPS de 90, lo que lo convierte en uno de los mejores del mundo en comparación con nuestros competidores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué se podría mejorar?</li> <li>¿Qué recursos podrían mejorar nuestro desempeño?</li> </ul> <p><b>Visibilidad del comercio electrónico:</b> Debido a la falta de presupuesto de marketing, la visibilidad de nuestro sitio web es muy baja, por lo que el número de transacciones sigue disminuyendo.</p>
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Existen brechas de mercado en nuestros servicios?</li> <li>¿Cuáles son nuestras metas para este año?</li> </ul> <p><b>Campaña de marketing:</b> Para mejorar la visibilidad en internet de la empresa, publicaremos anuncios en YouTube, Facebook e Instagram.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Ha habido cambios en el sector?</li> <li>¿Cuáles son las nuevas tendencias del mercado?</li> </ul> <p><b>Nuevo competidor:</b> Se lanzará al mercado un nuevo negocio de comercio electrónico el próximo mes. Debido a este nuevo competidor, podríamos experimentar la pérdida de clientes.</p>



El análisis 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 de decisiones.

Según Zimmerer (2005), un modelo de negocio (para él es equivalente al esquema de un plan de negocios) es un resumen escrito de la propuesta del negocio emprendedor.

El modelo le sirve al emprendedor como un mapa en el camino para construir un negocio exitoso.

