



Nombre del alumno(a): Blanca Araceli Pérez Pérez

Nombre del profesor(a): Mireya del Carmen García Alfonzo

Nombre del trabajo: Súper Nota

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 9° Cuatrimestre

Grupo: B Enfermería

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento.

Cualidades

Debe ser atractivas, duradera y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ellos.



Propuesta de valor

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

Debe cumplir con las siguientes características

- Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.
- Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.
- Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador.



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

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

Estrategias para un negocio

- Análisis FODA (Fuerza, 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.

Un modelo de negocio tiene tres funciones esenciales

- Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito.
- Atrae a líderes e inversionistas
- Obliga a los emprendedores a “ aterrizar “ sus ideas en la realidad.



Características de los modelos de negocios

Bajos costos

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias.



Innovación y diferenciación

La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor.



Elementos de los modelos de negocios

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom

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

El modelo de negocios proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado.



Naturaleza del proyecto

Proceso creativo para la determinar el producto o servicio de la empresa. El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.



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 propuesta de valor

Redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciara un producto de elementos similares a los de la competencia.

Nombre de la empresa

- Descriptivo
- Original
- Atractivo
- Claro y simple
- Significativo
- Agradable

Descripción de la empresa

tipo de empresa

- Comercial
- Industrial
- Servicios

Ubicación y tamaño de la empresa

Análisis FODA, Misión y Visión de la Empresa, Productos y Servicios de la Empresa

FODA

Es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnostico que facilita la toma de decisiones.

Misión de la empresa

Es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades, debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo;

Atención (orientación al cliente). alta calidad en sus productos y/o servicios. Innovación y distingos competitivos.

Visión de la empresa

Es una declaración que ayuda el emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.

Debe ser:

- Motivadora para todos los integrantes de la empresa, clara y entendible, factible o alcanzable, realista, considerando el entorno actual y cambiante en el que se vive, alineada con la misión y los valores de la empresa.

