



Esperanza Pérez Pérez
Lic. Mireya Del Carmen García
Alfonzo.
Unidad 2 Nacimiento De La Idea De
Negocio.
Taller Del Emprendedor.
9° Cuatrimestre
B Semiescolarizado

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán De Domínguez Chiapas México A 23 De Mayo Del 2022.

UNIDAD II. NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

PROPUESTA DE VALOR

- **Propuesta de valor:** mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.
- Crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado.



GENERACIÓN DE IDEAS

- El mercado
- La experiencia que recibió el cliente
- El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el cliente.
- Las alternativas y las diferencias: qué otros productos existen en el mercado y qué hace diferente al producto que la empresa ofrece.
- Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.



MODELO DE NEGOCIO

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

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

- Ser el número uno en el área o sector
- Teniendo un muy buen control
- Esquema administrativo modesto
- Materias primas superiores y tecnología
- Alto control de calidad.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

- Trato al cliente
 - cliente
- Tiempo de entrega
 - Garantía
 - Calidad
 - Servicio

**SIN MODELO,
NO HAY
NEGOCIO,
SIN NEGOCIO
NO HAY
VENTAS.**



ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS:

- 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



NATURALEZA DEL PROYECTO

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.

La formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

- 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:** es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia; dentro de su contenido especifica los aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor.
- **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.
 - DESCRIPTIVO
 - ORIGINAL
 - ATRACTIVO
 - CLARO Y SIMPLE
 - SIGNIFICATIVO
 - AGRADABLE



- **Descripción de la empresa:**

- **COMERCIAL:** Se dedica a la compraventa de un producto determinado.
- **Industrial:** Cualquier empresa de producción (manufacturerera o de transformación) que ofrezca un producto final o intermedio (a otras empresas) se ubica en este giro.
- **Servicios:** Empresas que ofrecen un producto intangible al consumidor se clasifican en este giro.



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

- **La misión** de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades.
 - AMPLIA
 - MOTIVADORA
 - CONGRUENTE
- **Visión** es una declaración que ayuda el emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- UDS MI UNIVERSIDAD. (s.f.). TALLER DEL EMPRENDEDOR. COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS, MEXICO.