



Nombre del Alumno: *claribel Pérez ara*

Nombre del tema: *súper nota de nacimiento de la idea del negocio*

Nombre de la Materia: *taller del emprendedor*

Nombre del profesor: *Mireya del Carmen garcia Alfonzo*

Nombre de la Licenciatura: *En enfermería*

Cuatrimestre: *9*

Lugar y Fecha de elaboración

Comitan de Domínguez a 23 de mayo del 2022

SUPER NOTA

UNIDAD II. NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO



PROPUESTA DE VALOR

propuesta de valor de tu empresa debes comunicar cómo vas a satisfacer las necesidades de tu público.

PROPUESTA DE VALOR DE NETFLIX		
QUE NECESOS (funcionalidad y comportamiento)	BENEFICIO / PARA QUÉ	ACTOS Y CONDUCTAS
<ul style="list-style-type: none"> • PELÍCULAS ONLINE • SERIES ONLINE • DOCUMENTALES ONLINE • CONTENIDO EXCLUSIVO DE NETFLIX 	<p>RACIONALES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • AMPLIA GAMA DE PELÍCULAS • POCO RIVALIDAD • POCO DE CONCIENCIA SOCIAL • POCO DE RIVALIDAD OPERATIVA • ENTRETENIMIENTO <p>EMOCIONALES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • DIVERSIDAD • AUTENTICA 	<ul style="list-style-type: none"> • NO PODER PAGAR LA CESTA MÍNIMA • QUE NO SUBESTIMEN LA PELICULA QUE QUEREMOS • QUE PUEDAN PAGAR MENOS • QUE PUEDAN PAGAR MENOS POR LA CESTA MÍNIMA

GENERACION DE IDEAS

Es el proceso creativo mediante el cual uno o varios individuos plantean propuestas para la creación o mejoramientos de algún producto o servicio, para así satisfacer las necesidades del mercado



Mejor compra o menor costo total: consiste en fijar precios económicos (bajas) o venta rápida y servicio.

Vanguardia en el desarrollo de productos: colocar como productos líderes a los más novedosos.

Llave en mano: ofrecer la solución a necesidades o gustos específicos de un segmento de población.

Cautiverio: busca acaparar a la mayor parte de compradores para dejar sin clientes potenciales a los competidores.



MODELO DE NEGOCIO

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. Se trata de la propuesta de valor que ofrecerá tu empresa al mercado y a tus clientes.



- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- Conseguir y conservar a los clientes.
- Salir al mercado
- Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.
- Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos.

CARACTERISTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO

Tal como hemos señalado, un modelo de negocio 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.



BAJOS COSTOS

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidoras, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.

Al planear un negocio es necesario definir hacia quién se quiere entocar el producto o servicio, ya que al cliente tiene una influencia positiva en el posicionamiento y la rentabilidad de la empresa.

INNOVACION Y DIFERENCIACION

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



ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes 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



JUSTIFICACION DE LA EMPRESA

La Justificación del negocio demuestra las razones por las cuales se emprende un proyecto. Responde a la pregunta: ¿Por qué emprender este proyecto?. La Justificación del Negocio dirige toda la toma de decisiones relacionadas con el proyecto.



Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción

