



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

NOMBRE DEL ALUMNO: Yoli Melina Escobedo Montejo

TEMA: Nacimiento de la idea de negocio

PARCIAL: I

MATERIA: Taller del emprendedor

NOMBRE DEL PROFESOR: Icel Bernardo Lepe Arriaga

LICENCIATURA: Enfermería

CUATRIMESTRE: 9°

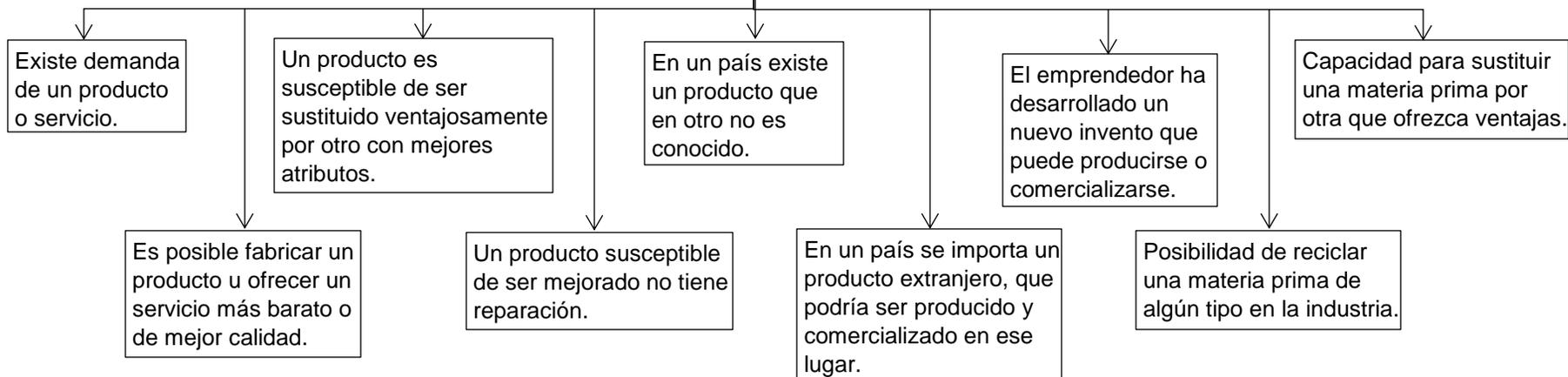
NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Que es

Aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento.

CATEGORÍAS

Son



PROPUESTA DE VALOR

Definida

Como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Característica

Son

Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio.

Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos.

Conocer y reflejar las características que atraen a un comprador.

Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.

Ser lo suficientemente simple y entendible para que el cliente aprecie los beneficios.

Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios del producto o servicio.

Etapas

Se encuentra

Elegir un posicionamiento amplio para el producto como punto de partida

Determinar una postura de valor para el producto.

Desarrollar la propuesta de valor total del producto.

GENERACIÓN DE IDEAS

Inicia

Con las preguntas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?

Se debe

Analizar el mercado, la experiencia del cliente, el producto que se ofrece al cliente, las alternativas y diferencias y las evidencias que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

ELEMENTOS DE LA PROPUESTA DE VALOR

Incluye

Relacionados con el cliente

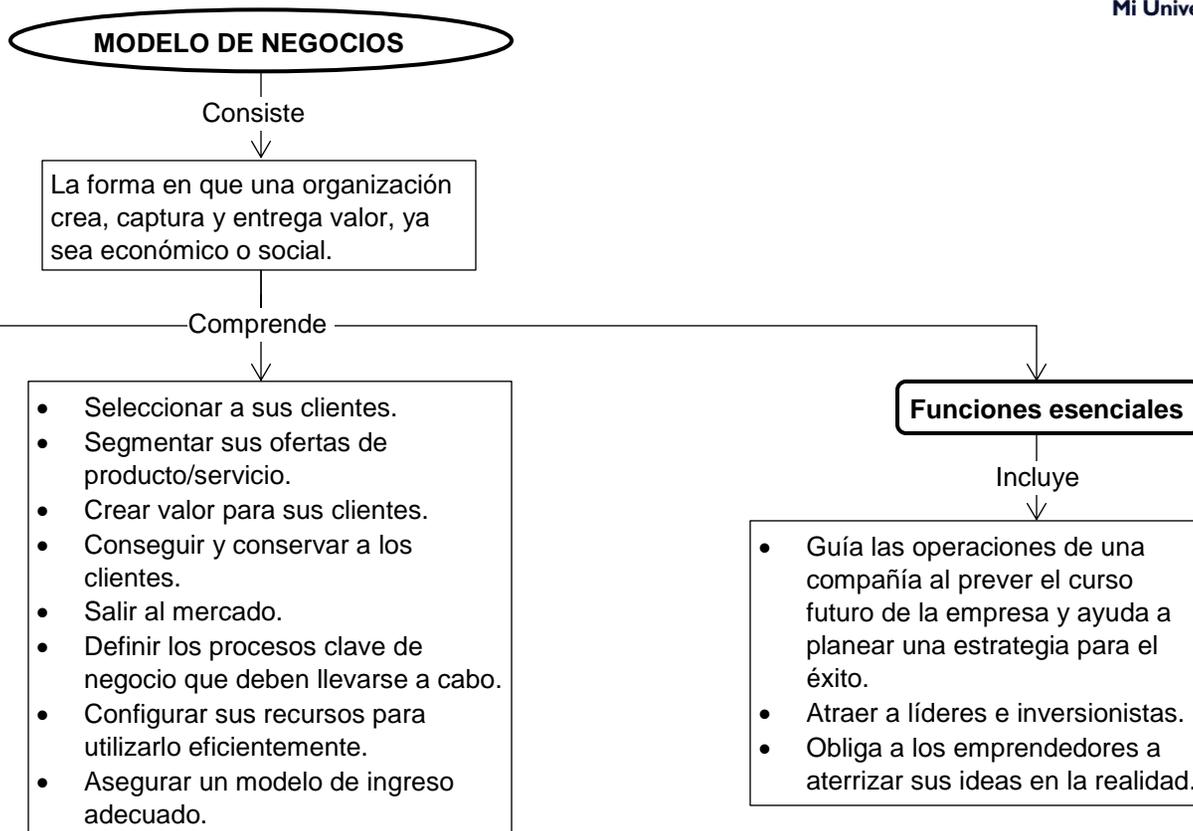
Son

- Características del mercado potencial.
- Necesidad que cubrirán.
- Beneficios de permanencia con el producto, servicio y marca.
- Descripción del producto que resalte sus ventajas sobre la competencia.
- Políticas de atención y servicio.
- A qué precio se venderá.
- Características de los vendedores o puntos de venta.
- Canal de distribución.
- Servicios de posventa.

Relacionados con el punto de vista de la empresa

Son

- Objetivo estratégico.
- Como lograra ser percibida por el cliente de forma apropiada
- Recursos físicos, logísticos y humanos necesarios.
- Inversiones necesarias, presentes o futuras.
- Riesgos calculados y posibles actuaciones.
- Objetivo del plan de venta.
- Sistema de información interno para un buen control.
- Controles de calidad del producto y del servicio a ofrecer.



**CARACTERÍSTICAS DE LOS
MODELOS DE NEGOCIOS**

Son

BAJOS COSTOS

Contribuye

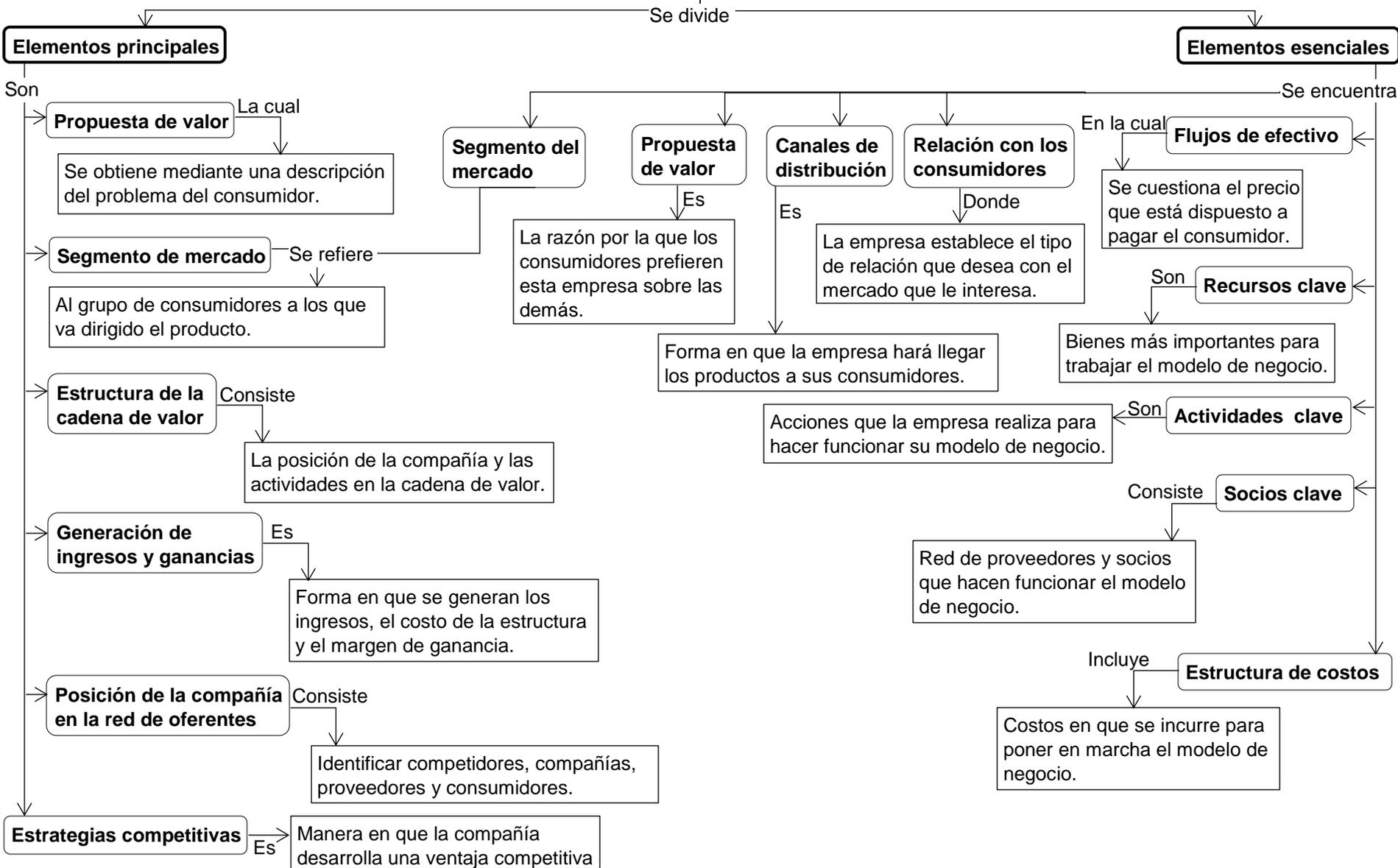
- Aumentar el margen de ganancias.
- Ser el número uno en el área.

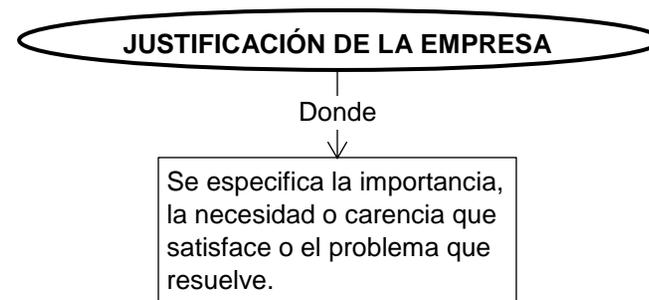
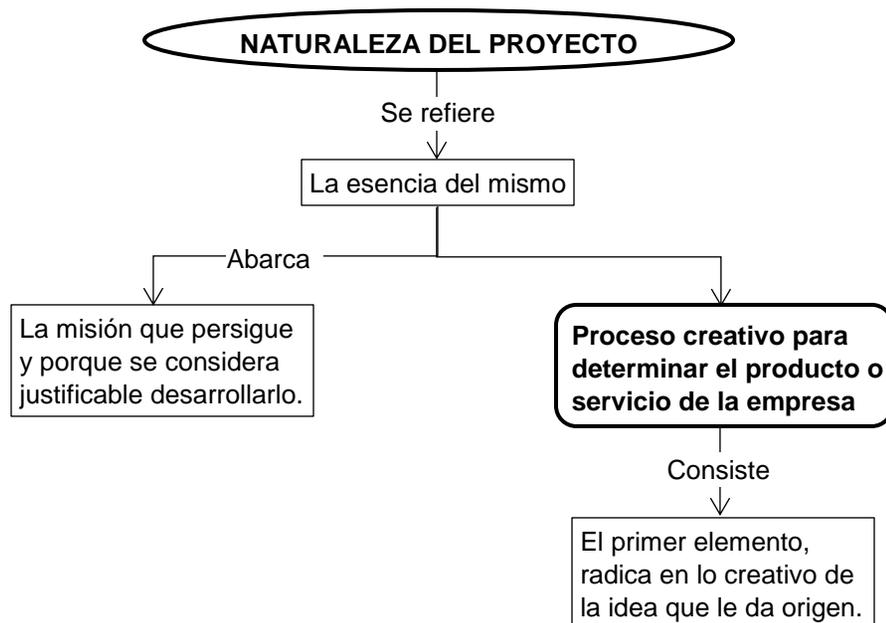
**INNOVACIÓN Y
DIFERENCIACIÓN**

Dice

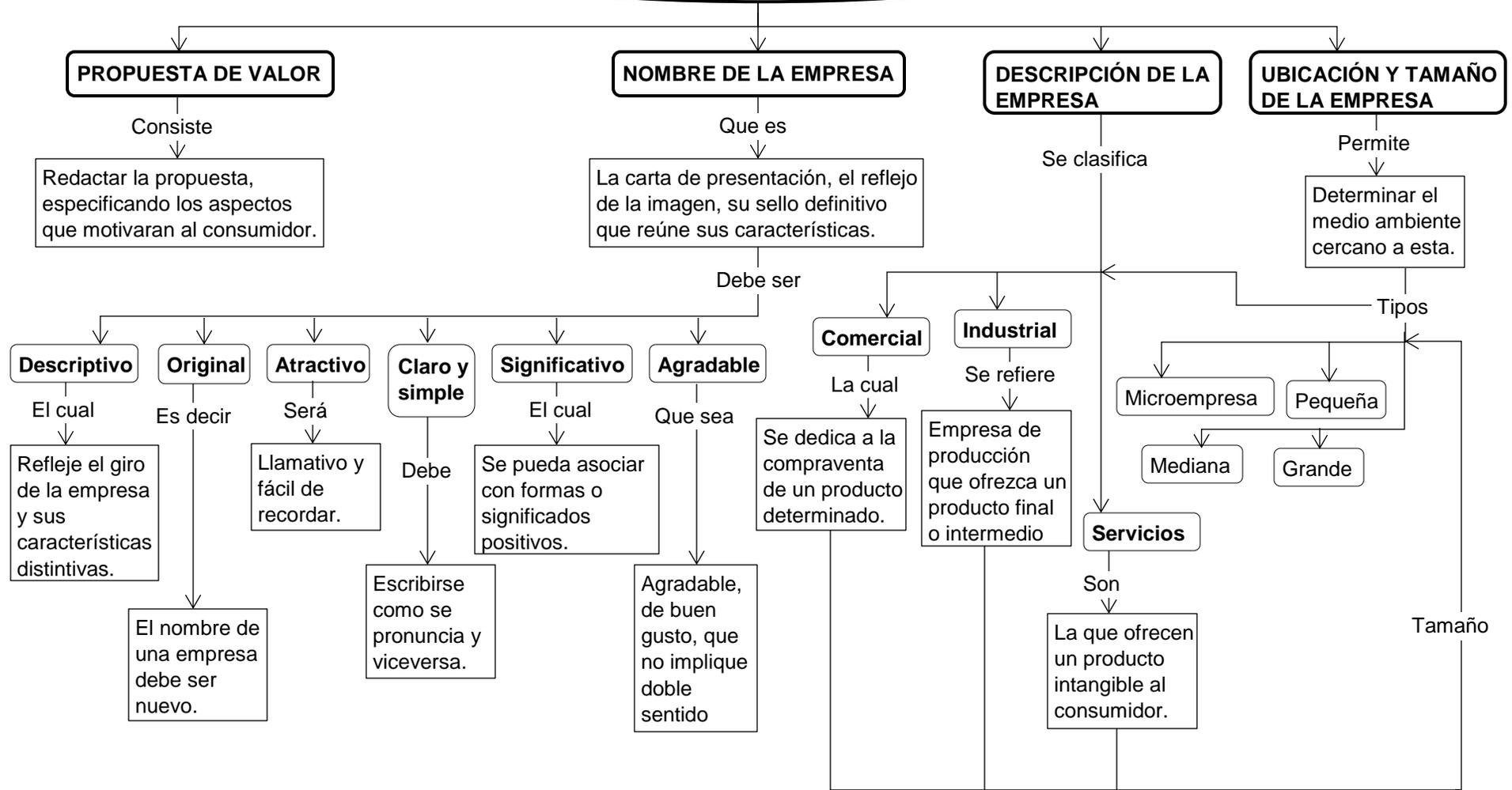
La empresa debe hacer algo diferente al resto en la cadena de valor, en sus actividades y costos en el proceso de producción.

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO





PROPUESTA DE VALOR, NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA



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

