Mapa conceptual

NOMBRE DEL ALUMNO: cielo Lizbeth Pérez Velázquez

MATERIA: taller del emprendedor

NOMBRE DEL PROFESOR : Lic. Icel Bernardo Lepe Arriaga

LICENCIATURA: enfermería

CUATRIMESTRE: noveno cuatrimestre grupo A

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

Nacimiento de la idea de negocio.

Propuesta de valor

La meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva

La clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única

Es definida por Metzgel y Donaire

La mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores

El mercado nos enseñan que el posicionamiento estratégico consiste en tomar una opción frente al mercado

Fayolle dice que se trata de crear valor

Metzger comenta que la mayoría de las personas no pueden explicar es decir, no conocen o no tienen clara la propuesta de valor de la empresa

Generación de ideas

Hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria

Convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

Preguntas de Alex Osborn para generar ideas.

El emprendedor requiere, analizar con cuidado el mercado, producto, alternativas, evidencias,

La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa

Para el éxito es indispensable que, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios

Fuerza de impulsar el desarrollo del emprendimiento

Diferencia de un producto con elemento similar

Competencia

Las ideas originadas tienen cualidades atractivas, duraderas.

Requisito para el éxito posterior pero no en negocio

Un modelo y un plan de negocio

Características de los modelos de negocios

Describe las operaciones de la compañía, con procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.

Objetivo

Mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias

Bajos costos

Para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia

Con el fin de

Ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo

Innovación y diferenciación

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.

Uso de tecnología

Modelo de negocio

Diseño de negocios describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma.

El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta.

Análisis foda, industrial, técnico, financiero

Esta combinación de elementos tiene una asociación positiva con la planeación a largo plazo

Según Amit y Zott Un modelo de negocio explicita el contenido, la estructura y el gobierno de las transacciones designadas para crear valor al explotar oportunidades de negocio

Osterwalder, Pigneur y Tucci, definen al modelo de negocio como una herramienta conceptual

Zimmerer un modelo de negocio (para él es equivalente al esquema de un plan de negocios).

Elementos de los modelos de negocios

Proporciona información importante acerca de la selección de clientes

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, Estrategia competitiva

Naturaleza del proyecto

Definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo

A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio.

La cédula del ejercicio, efectúe una lluvia de ideas para seleccionar un producto

Justificación de la empresa

Seleccionar una idea de gran valor en la cedula.

Justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.