

Nombre de la alumna:

Litzi Liliana Roblero Morales

Nombre del profesor:

Icel Bernardo Lepe Arriaga

Nombre del trabajo:

UNIDAD II - Nacimiento de la idea de negocio

Materia:

PASIÓN POR EDUCAR

Taller del emprendedor

Grado:

9º cuatrimestre semi-sabado

Grupo: "A"

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Una idea original es:

aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia.

Las ideas originales tienen las cualidades de ser;

Atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.

Propuesta de valor

Es definida como:

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

Está formada por:

El conjunto de beneficios que una empresa promete entregar y no sólo por el posicionamiento de la oferta.

Un concepto muy importante, ya que a través de ella se identifican los procesos a seguir dentro del negocio, ayuda a elegir indicadores.

Una mezcla que se forma con la descripción de los productos o servicios, así como los beneficios que ofrece.

Los elementos para generar una propuesta de valor son:

1. Cualidades del producto
2. Relación con el consumidor
3. Imagen y prestigio

Generación de ideas

Las categorías propuestas por Kaplan y Norton (2004) son:

Modelo de negocio

Describe la forma en;

Mejor compra o menor costo total, Vanguardia en el desarrollo de productos, Llave en mano, Cautiverio, Ofrecer mejor calidad, Dar más por el dinero y Lujo y aspiración, también llamado más por más.

Existen cinco elementos para concretar su propuesta de valor, asegurar su éxito y son:

1. Utilizar una nueva tecnología para producir un nuevo producto. 2. Utilizar una tecnología existente.

3. Utilizar una tecnología ya existente para crear un producto viejo. 4. Encontrar nuevas fuentes de recursos.

5. Identificar cómo el producto puede ser llevado a mercados.

Características de los modelos de negocios

Las características son:

Bajos costos e Innovación y diferenciación

Elementos de los modelos de negocios

Proporciona información importante acerca de;

La selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios, por lo que se aconseja, antes de redactarla.

Los principales elementos que componen son:

Que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Los elementos fundamentales de planeación estratégica son:

Análisis FODA, Análisis de la industria y del mercado, Análisis técnico-operativo, Análisis organizacional y de gestión del recurso humano y Análisis financiero.

Casadesus-Masanell y Ricart (2007), establecen el modelo de negocio como elecciones y las agrupan en tres categorías:

- 1. políticas
- 2. Activos
- 3. legales

1.Propuesta de valor
2.Segmento de mercado
3.Estructura de la cadena de valor.

4.Generación de ingresos y ganancias.
5.Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia).
6.Estrategia competitiva

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

El nombre de la empresa es su carta de presentación, es:

El nombre de la empresa debe ser;

El reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas.

Descriptivo, original, atractivo, significativo, agradable, claro y simple.

En México existen tres giros en los que toda empresa se puede clasificar en;

Comercial
Industrial
Servicios

El análisis FODA es:

Se denomina FODA por las;

Una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, que facilita la toma de decisiones.

Iniciales de sus cuatro componentes:
Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas

La misión de una empresa es su razón de ser; es:

La visión de la empresa es:

El propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades.

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

Los objetivos se clasifican en las siguientes categorías:

- Objetivos a corto plazo (6 meses a 1 año).
- Objetivos a mediano plazo (1 a 5 años).
- Objetivos a largo plazo (5 a 10 años).