



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

NOMBRE DEL ALUMNO: Paola Berenice Ortiz García

TEMA: Unidad 2

PARCIAL: Segundo

MATERIA: Taller del emprendedor

NOMBRE DEL PROFESOR: Lic. Icel Bernardo Lepe Arriaga

LICENCIATURA: Enfermería

CUATRIMESTRE: Noveno

Frontera Comalapa Chiapas a 9 de junio del 2022

2.4 CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

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

El objetivo

de un modelo de negocio

es mantener los

costos fijos bajos

Puntos importantes para un negocio

BAJOS COSTOS

Si la compañía

tiene los

mismos costos

que sus competidores

entonces tendrá

las mismas ganancias

Algunas medidas

que se pueden tomar son:

-Ser el número uno en

el área o sector

-teniendo un muy

buen control

-esquema administrativo modesto

-materias primas superiores

- tecnología con alto

control de calidad.

El consumidor

conoce como

mayor valor

el hecho de que el

costo se disminuya

y esto se puede

dar mediante

diferentes medidas:

- aumento de la confiabilidad

del producto,

-que éste sea de más fácil uso

-aumento de la garantía

-y entrega rápida.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

La empresa

debe hacer

algo diferente

al resto de

sus competidores

en la cadena de valor.

La razón por la

que es necesario

este punto es

que si la empresa

ofrece lo mismo

que sus competidores

entonces los consumidores

no tendrían por qué

preferirla sobre las demás.

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.

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

proporciona información importante

acerca de la

selección de clientes

el producto o

servicio a ofrecer

se aconseja,

antes de redactarla

dar a respuesta a

las siguientes preguntas:

-¿Quién es el cliente potencial

para la empresa?

-¿Está perfectamente clara

la propuesta de valor

que se ofrece

al cliente potencial?

-¿Cuáles son las ventajas competitivas

que diferencian a la empresa?

-¿Qué apoyos son necesarios

para la eficiente

producción o prestación

del servicio?

-¿Con qué recursos se cuenta

y cuáles es necesario conseguir?

-¿Hasta dónde se quiere

llegar con este proyecto?

-¿Cómo obtendrá

ganancias la empresa?

Los principales elementos

que componen un negocio son:

-Propuesta de valor:

se obtiene mediante

una descripción del

problema del consumidor.

-Segmento de mercado:

es el grupo de

consumidores a los

que va dirigido el producto

-Estructura de la cadena de valor:

posición de la compañía

y las actividades en

la cadena de valor.

-Generación de ingresos y ganancias:

forma en que se generan

los ingresos.

-Posición de la compañía en

la red de oferentes:

identificación de competidores

compañías complementarias

proveedores y consumidores.

-Estrategia competitiva:

manera en que la

compañía intentará

desarrollar una

ventaja competitiva

aprovechable y sostenible

NATURALEZA DEL PROYECTO

es necesario definir

cuáles son los objetivos

de crear un negocio

cuál es la misión que persigue

y por qué se considera

justificable desarrollarlo.

Proceso creativo

El primer elemento

a considerar en

la formación

de una empresa

de éxito radica

en lo creativo

de la idea que

le da origen.

Una vez que se

generen las ideas

es necesario evaluarlas

mediante los

criterios que el

emprendedor

juzgue convenientes

a fin de seleccionar

la mejor de ellas.

Una vez que selecciona

una idea

es necesario que

defina con más

detalle en qué consiste

con dos ejemplos más

los lectores podrán

realizar su proyecto.

PROPUESTA DE VALOR

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

el siguiente paso
es redactar la propuesta de valor
es aquella que tiene
la fuerza para impulsar
el desarrollo
del emprendimiento,
dentro de su contenido
especifica los aspectos
que motivaran
al consumidor a preferirlo
puede ser su precio
calidad, utilidad
servicio posventa

-Nombre de la empresa:
es su carta de presentación
es el reflejo de su imagen
su sello distintivo
y debe reunir una
serie de características específicas:
-Descriptivo:
debe reflejar el giro
de la empresa
y/o sus características
distintivas de especialización.
y de buen gusto.

-Original:
La ley establece que
el nombre de una
empresa debe ser nuevo.
-Atractivo:
Debe ser llamativo
y facil de recordar.
-Claro y simple:
Que se escriba como
se pronuncia
-Significativo:
Que se pueda asociar
con formas o
significados positivos.
-Agradable:
el nombre sea agradable

proporciona información importante
acerca de la
selección de clientes
el producto o
servicio a ofrecer
se aconseja,
antes de redactarla
dar a respuesta a
las siguientes preguntas:
-¿Quién es el cliente potencial
para la empresa?
-¿Está perfectamente clara
la propuesta de valor
que se ofrece
al cliente potencial?

Tipo de empresa:
-Comercial:
Se dedica a la
compraventa de
un producto determinado
-Industrial:
Cualquier empresa
de producción
que ofrezca un producto
final o intermedio
-Servicios:
Las empresas que
ofrecen un producto
intangible al consumidor
se clasifican
en este giro