



Mapa conceptual

NOMBRE DEL ALUMNO: Omar Emanuel López reyes

TEMA: Nacimiento de la idea de negocio

PARCIAL: 2° parcial

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

NOMBRE DEL PROFESOR: ICEL BERNARDO LEPE ARRIAGA

LICENCIATURA: enfermería

CUATRIMESTRE: 9° cuatrimestre

Frontera Comalapa Chiapas, a 11 de junio del 2022

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Se caracteriza por

Generación de ideas

¿Cómo generar ideas?

Para ello se debe de realizarlas preguntas propuestas por Alex Osborn

¿Cómo se hace?

¿Por qué es necesario el producto?

¿Dónde puede hacerse?

¿Cuándo debería hacerse?

Estrategias

Permiten

Entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito

El emprendedor

Las evidencias o pruebas

Este debe de realizar un análisis sobre

El mercado

La experiencia que recibió el cliente

Las alternativas y las diferencias

Ventajas de la empresa en el mercado

Descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor

El producto o servicio

Mismos productos en el mercado y la diferencia entre estos

Propuesta de valor

Se conforma por

Elementos relacionados con el cliente

Elementos relacionados con el punto de vista de la empresa

Estas son

Estos son

- Beneficios de permanencia con el producto, servicio y/o la marca
- Políticas de atención y servicio
- Características de las personas vendedoras o puntos de venta

- Objetivo estratégico de la empresa
- Recursos físicos, logísticos, tecnológicos y humanos necesarios
- Inversiones necesarias, presentes o futuras
- Riesgos calculados y posibles acciones

La importancia de estos es beneficiar al consumidor y a la empresa en el proceso de producción y venta de bienes y servicios

La forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social

Consiste en

Modelo de negocio

Este abarca aspectos como

- El propósito de la empresa
- Estrategias
- Infraestructura
- Estructura organizacional
- Relación con los clientes
- Esquemas de financiamiento
- Obtención de recursos

Importancia

Determina el éxito de la empresa

Programa actividades de servicios o manufactura, para que se obtengan beneficios económicos

Aspectos que comprende el modelo de negocios

Seleccionar a sus clientes

Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución)

Segmentar sus ofertas de producto/servicio

Crear valor para sus clientes

Conseguir y conservar a los clientes

Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente

Función esencial del plan de negocios

Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito

Atrae a líderes e inversionistas.

Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas en la realidad

Por lo tanto

Un plan de negocios identifica la manera en que genera beneficios económicos

