



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

NOMBRE DEL ALUMNO: Elizabeth Guadalupe Espinosa López

TEMA: Nacimiento de la idea de negocio

PARCIAL: I

MATERIA: Taller del emprendedor

NOMBRE DEL PROFESOR: Lic. Icel Bernando Lepe Arriaga

LICENCIATURA: Enfermería Escolarizado

Frontera Comalapa, Chiapas, a 11 de junio de 2022

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

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

Propuesta

es

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

características

- Reflejar la funcionalidad
- Información importante para el cliente
- Conoce y refleja las características
- Comunicación
- Simple y entendible
- Buscar fidelidad al cliente

depende

- Cualidades del producto
- Relacion con el consumidor
- Imagen y prestigio

tambien

ademas

Etapas

- Elegir un posicionamiento amplio
- Determinar una postura de valor para el producto
- Desarrollo de la propuesta de valor total del producto

luego

finalizar

Generacion de ideas

El emprendedor

requiere

- El mercado
- La experiencia
- Producto o servicio
- Evidencias
- Alternativas

Elementos

son

Clientes

son

- Características del mercado potencial.
 - Necesidad que cubrirán.
- Beneficios de permanencia con el producto, servicio y/o la marca.
- Descripción del producto que resalte sus ventajas sobre la competencia.
- Políticas de atención y servicio.
- A qué precio se venderá, si es posible compararlo con la competencia.
- Características de las personas vendedoras o puntos de venta, así como tipo de atención que se dará en el proceso de venta.
- Canal o canales de distribución.
- Servicios de posventa.

Empresa

son

- Objetivo estratégico de la empresa
- Cómo logrará la empresa ser percibida por el cliente de forma apropiada.
- Recursos físicos, logísticos, tecnológicos y humanos necesarios.
- Inversiones necesarias, presentes o futuras.
- Riesgos calculados y posibles acciones.
- Objetivos del plan de ventas: precio, ventas esperadas, estrategias de introducción al mercado.
- Sistemas de información internos, necesarios para un buen control.
- Controles de calidad, del producto y del servicio a ofrecer

NACIMIENTO DE LA IDEA NEGOCIO

el

Modelo de negocio

es

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

Herramientas

como

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

Tiene

Mayor beneficio para la planeacion a largo plazo.

sus

Características

son

Selección de clientes

Recursos

Estrategias logística

Segmentar sus ofertas

Conseguir y conservar clientes

Crear valor para sus clientes

Funciones

son

Guia las operaciones de una compañía

Atrae a lideres e inversionistas

Obliga a los emprendedores a aterrizar sus ideas a la realidad

Acciones

son

Políticas

Legales

Activos