



Mi Universidad

NOMBRE DEL ALUMNO: Suleyma Sinai Gutiérrez Pérez.

TEMA: Segunda unidad.

PARCIAL: Segundo.

MATERIA: Taller del emprendedor.

NOMBRE DEL PROFESOR: Lic. Icel Bernardo Lepe.

LICENCIATURA: Enfermería.

CUATRIMESTRE: Noveno.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.

Idea original.

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento.

Las ideas.

Originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en producto o servicios que crean agregan valor a cliente dispuestos a pagar por ello.

Jeffrey Timmons.

Creador de varios libros que tratan acerca del desarrollo emprendedor.

Según puchol.

Las oportunidades que se convertirá en ideas de negocios.

Sus categorías.

- 1: Demanda de un producto o servicio y nadie ha atendido o satisfecho bien esta necesidad.
- 2: es posible fabricar un producto u ofrecer un servicios ,más barato o de mejor calidad.

Tener buenas ideas.

No es extraño, todos tienen ideas, ya que el cerebro esta en actividad constante y aun de manera inconsciente soluciones a problemas.

Propuestas de valor.

Zimmerer describe que la meta de elaborar y desarrollo un plan estratégico es crear una ventaja competitiva.

Metzger y Donaire dice que es una mezcla única de productos, servicios, benéficos y valores agregado que la empresa ofrece a sus clientes.

Propuesta por fayolle.

Contextualiza de propuestas de valor en un ámbito más global al decir que el emprendimiento se trata de crear valor.

Fayolle define que el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental.

Por otro lado Metzger

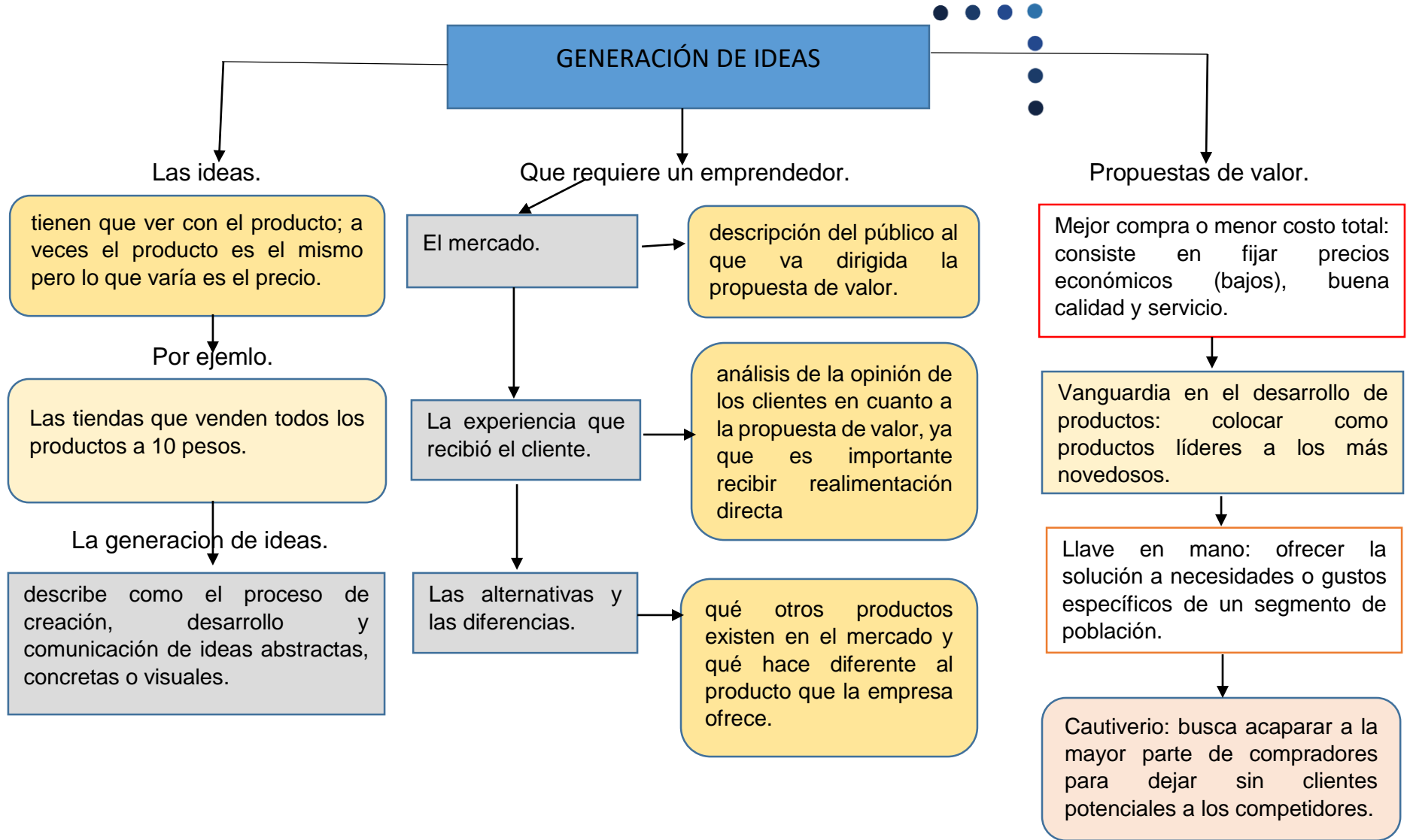
comenta que la mayoría de las personas no pueden explicar qué hace su empresa; es decir, no conocen o no tienen clara la propuesta de valor de la empresa.

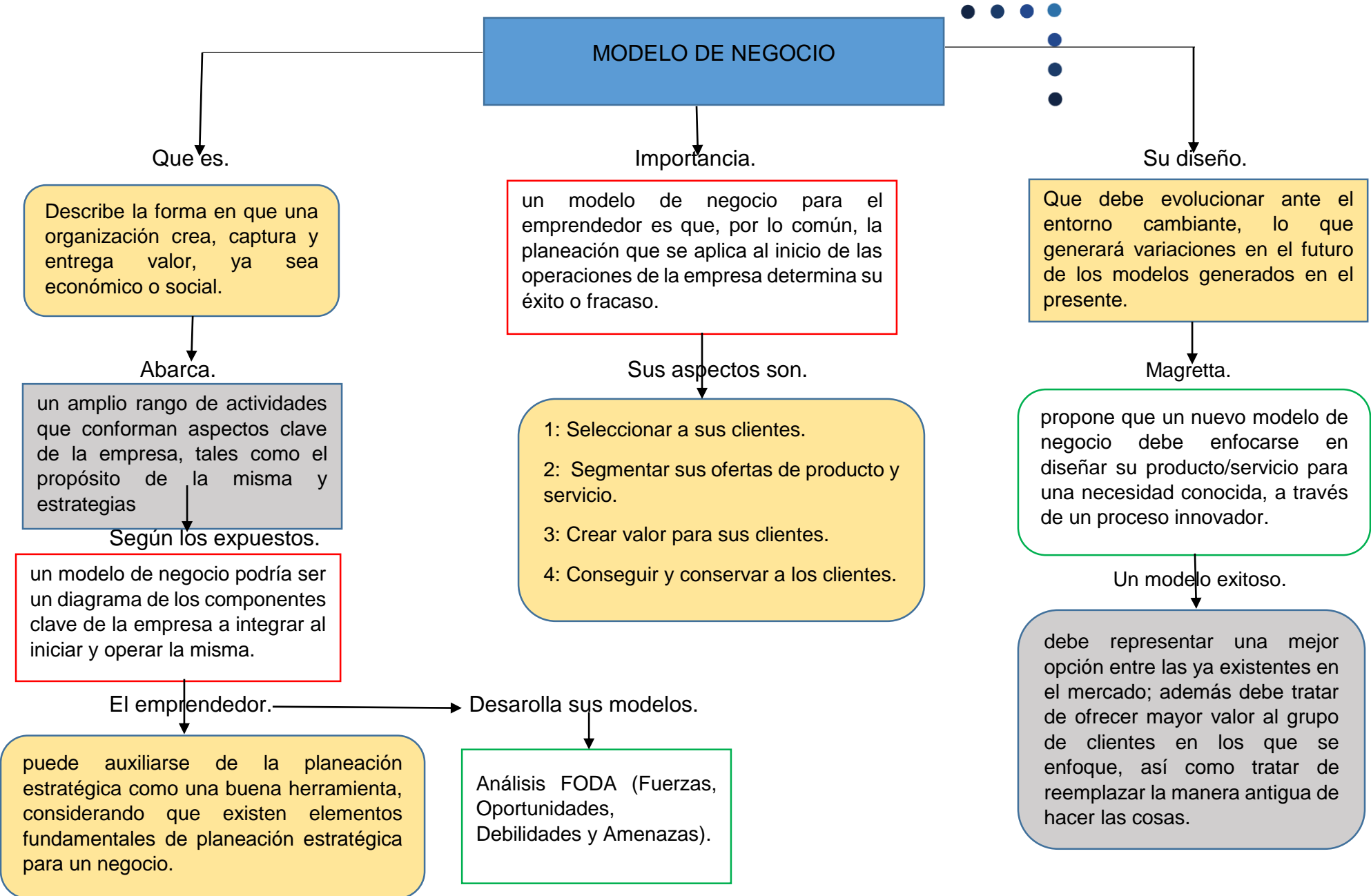
Características de propuestas.

Incluir información importante para los clientes

Conocer y reflejar las características.

Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.





CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS.

Describe.

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.

Objetivos.

De un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

Modelos de negocios.

Cuentan con una especie de "secreto" que los diferencia de otros.

Funciones esenciales.

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

2: Atrae a líderes e inversionistas.

3: Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas en la realidad.

Es una herramienta conceptual que contiene un conjunto de elementos y sus relaciones, y que nos permite expresar la lógica de negocios de una empresa específica.

También.

ofrece a uno o varios segmentos de clientes, y de la arquitectura de la empresa y su red de socios para crear, comercializar, y aportar este valor, lo cual a la vez genera un flujo rentable y sostenible de ingresos.