



# Mapa Conceptual

*Nombre del Alumno: Glenda Raquel Arguello Altuzar*

*Nombre del tema: Idea de negocio*

*Parcial: 2°*

*Nombre de la Materia: Taller del emprendedor*

*Nombre del profesor: Ingrid Paola Domínguez*

*Nombre de la Licenciatura: Derecho*

*Cuatrimestre: 9°*

Idea de negocio.

ES

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.

UNA

ES

CON

CON

SUS

Propuesta de valor.

Generación de ideas.

Modelo de negocio.

Características.

Elementos.

La propuesta de valor es definida por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Según Porter, la cadena de valor es un concepto muy importante, ya que a través de ella se identifican los procesos a seguir dentro del negocio, ayuda a elegir indicadores y necesidades de recursos.

hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa.  
Cuando ya se tiene una idea de lo que representará la propuesta de valor, es conveniente para el emprendedor reflexionar.

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

un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma.

La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso.

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

La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa, determinan un modelo de negocio único.

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.

Propuesta de valor: ésta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor, el producto que resuelve ese problema y el valor de ese producto desde la perspectiva del consumidor.

Generación de ingresos y ganancias: forma en que se generan los ingresos (mediante ventas, arrendamientos, suscripciones, etc.), el costo de la estructura y los márgenes de ganancia.

Bibliografía: antología de la unidad.

Conclusión: una idea de negocio es un elemento fundamental para que una empresa/negocio sea prospero y duradero al igual no es fácil crear uno ya que tiene que tener distintivos de la competencia para esos hay características y elementos que hay que seguir al igual de la creatividad y visión del creador, hay que tomar en cuenta las necesidades y el presupuesto del cliente o empresa para poder hacer un modelo adecuado a las necesidades y carencias de la misma.