



Mi Universidad

ENSAYO

Nombre del Alumno: Azucena Elizabeth Carranza Tespan

Nombre del tema: Nacimiento de la idea de un negocio

Parcial: 2do

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Ing. Arreola

Nombre de la Licenciatura: Licenciatura en nutrición

Cuatrimestre: 9

Introducción

Es un concepto que siempre ha estado fuertemente arraigado en la creatividad y se ha convertido en uno de los más desafiantes del mundo actual. Para explicar el nacimiento de las ideas, podemos tomar de la World Wide Web. Cada proyecto empresarial se desarrolla en torno a una idea, que sigue a la detección de una oportunidad de negocio. El surgimiento de la idea de crear un negocio varía según la situación de cada persona.

Así mismo retomando el tema una idea de negocio es una propuesta inicial para un servicio o servicio que podría generar ingresos. Un lugar de eso, una oportunidad de negocio involucra una existente con una necesidad insatisfecha que puede ser por un producto o servicio.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

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, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro. Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.

- Existe demanda de un producto o servicio y nadie ha atendido o satisfecho bien esta necesidad.
 - Es posible fabricar un producto u ofrecer un servicio más barato o de mejor calidad que los existentes en este momento.
 - Un producto es susceptible de ser sustituido ventajosamente por otro con mejores atributos, o más económico o, en general, apreciado como de mayor valor por el cliente.
 - Un producto susceptible de ser mejorado, ya sea porque es muy costoso, o bien porque cuando se descompone o se rompe, no tiene reparación.
 - Capacidad para sustituir una materia prima por otra que ofrezca más ventajas, ya sea por precio, calidad, disponibilidad o beneficio social.
- Una vez que se logran validar estas ideas o potenciales oportunidades, aparece la posibilidad de crear un proyecto emprendedor dinámico, con alto potencial de crecimiento económico, sustentabilidad y perdurabilidad . Por lo tanto, una de las vías para encontrar ideas y oportunidades es prestar atención a los cambios de todo tipo, tecnológicos, económicos, socioculturales, ambientales, etcétera. Tener buenas ideas no es extraño, todos tienen ideas, ya que el cerebro está en actividad constante y aun de manera inconsciente buscamos soluciones a

problemas, carencias y necesidades y por lo regular las generamos como representaciones mentales . Por esta razón no debemos catalogar a las personas creativas como «extrañas», sino como personas que tuvieron una idea original y trabajaron arduamente en su desarrollo, dándole estructura, congruencia y visualizando la transición de la idea o concepto a la realidad.

Para entender la importancia que el concepto de propuesta de valor tiene en un negocio, Zimmerer describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado. Desde una perspectiva estratégica, la clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única, que le permita crear valor para los consumidores y que le sea difícil de emular a la competencia. La propuesta de valor es definida por Metzgel y Donaire , como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Además, comenta que los estudios de mercado nos enseñan que el posicionamiento estratégico consiste en tomar una opción frente al mercado y la competencia por anticipado y definir cómo se quiere ser y cómo se espera que el mercado me perciba .

No obstante, Fayolle contextualiza el concepto de propuesta de valor en un ámbito más global al decir que «el emprendimiento se trata de crear valor». Ronstadt , Fayolle define que el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental. Este valor es creado por individuos que asumen riesgos en términos de equidad, tiempo y/o entrega profesional para proveerle valor a un producto o servicio. El producto o servicio por sí mismo puede o no ser nuevo ni único, pero el emprendedor debe buscar la manera de añadirle valor, al conjuntar los recursos y conocimientos necesarios para lograrlo.

Una propuesta de valor depende de los elementos que aparecen en la tabla siguiente

El concepto de propuesta de valor fue originalmente difundido por Porter , con el nombre de «cadena de valor». 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. Para Mejía el término «propuesta de valor», se acuña a partir de estudios sobre estrategia empresarial y se define como una mezcla que se forma con la descripción de los productos o servicios, así como los beneficios que ofrece y los valores agregados que lo hacen diferente a los de su clase y que pueden ser disfrutados por los clientes.

Kotler también menciona que para el desarrollo de la propuesta de valor se dan etapas

- Elegir un posicionamiento amplio para el producto como punto de partida .

Grupo Kaizen .

En todas partes 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. Aunque no siempre, las ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio , otras veces el cambio está en dar una utilidad posterior al envase, en ocasiones el cambio está en el servicio , otras veces está en el proceso de producción , entre otras.

- El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor.
- La experiencia que recibió el cliente: análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor, ya que es importante recibir realimentación directa y verídica.

- Mejor compra o menor costo total: consiste en fijar precios económicos , buena calidad y servicio.
- Vanguardia en el desarrollo de productos: colocar como productos líderes a los más innovadores y novedosos.

O simplemente se puede pensar en algunas de las siguientes opciones

- Ofrecer mejor calidad: acercarse a lo que tradicionalmente cualquiera reconoce.
- Dar más por el dinero: en tiempos de crisis económica los consumidores buscan obtener un precio «accesible» o buscan la misma calidad por un precio mucho más accesible .
- Lujo y aspiración, también llamado «más por más»: en el otro extremo del espectro precio-beneficio están los proveedores de lujo, que prometen la experiencia de un estilo de vida suntuoso para consumidores con aspiraciones elevadas .
- Crear la necesidad de tenerlo: es una de las propuestas de valor más atractivas que existen, ya que se apoya en el concepto de que para el cliente «es obligatorio tenerlo».

Elementos relacionados con el cliente

- 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.

Elementos relacionados con el punto de vista de la empresa

- Objetivo estratégico de la empresa .

CONCLUSIÓN

Es importante este tema ya que nos da una idea de cómo podemos hacer un negocio nos instruye y nos alienta a emprender mostrándonos estrategias, opciones de emprender para poder alcanzar el éxito económico reformando nuestra mente así nuevas oportunidades y también creando empleos para otras personas entre mas crezca nuestro negocio podemos crear en un futuro una gran empresa que surgió de una simple idea y ganas de superarse

BIBLIOGRAFÍA

ANTOLOGIA UDS