

UNIVERSIDAD DEL SURESTE  
CAMPUS; TAPACHULA, CHIAPAS  
A 8 DE JUNIO DE 2023



SHARON CALI PÉREZ ROSALES

9NO DE NUTRICIÓN

ENSAYO UNIDAD II

CATEDRÁTICO;

DR. ENRIQUE EDUARDO ARREOLA

## ***INTRODUCCIÓN***

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. (ANTOLOGÍA,UDS-2023)

Es una representación mental que surge a partir del razonamiento o de la imaginación de una persona. Está considerada como el acto más básico del entendimiento, al contemplar la mera acción de conocer algo.

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciara con un producto, con elementos similares a los de la competencia, el factor que da a los compradores una razón para elegir es el producto y no otro. Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas de roderas y están sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor original dispuesto a pagar por ello. Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio.

## NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIOS

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.

“Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio”

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.

Sin embargo, las propuestas de valor que en realidad son atractivas para el consumidor resultan extremadamente difíciles de encontrar.

## PROPUESTA DE VALOR

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.

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.

Entonces, la propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios, porque al tener un fuerte impacto hará crecer su mercado y se convertirá en una propuesta competitiva.

## GENERACIÓN DE IDEAS

Las ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio

Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas que Alex Osborn (2005) propone para generar ideas:

¿Por qué es necesario el producto?

¿Dónde puede hacerse?

¿Cuándo debería hacerse?

¿Cómo se hace?

y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo:

¿debe ser algo nuevo?

¿modificado?

¿mejorado?

¿económico?

¿combinado?. etcétera.

La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa. 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 resalta 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.

En definitiva, para tener éxito es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios, de ahí la importancia de tener perfectamente establecida la propuesta de valor.

## MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

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

## CARACTERÍSTICAS DE UN MODELO DE NEGOCIO

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.

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de “secreto” que los diferencia de otros

## ELEMENTOS DE UN MODELO DE NEGOCIO

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.

Segmento de mercado: es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, reconociendo que los distintos segmentos del mercado tienen diferentes necesidades. En ocasiones el potencial de un producto sólo se aprovecha cuando se dirige a un nuevo segmento de mercado que resulta ser más adecuado.

Estructura de la cadena de valor: posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor, así como la forma en que la compañía captura o genera el valor creado en la cadena.

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.

Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia): identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores. La determinación de estos componentes permite utilizar las redes para hacer llegar mayor valor al consumidor.

Estrategia competitiva: manera en que la compañía intentará desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible, por ejemplo, a partir de los costos, diferenciación o eficiencia de operaciones.

## NATURALEZA DEL PROYECTO

cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo

## JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Se debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

## PROPUESTA DE VALOR , NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA, PROPUESTA DE VALOR

Ya que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia

## ANALISIS FODA

es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual  
Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas

Para redactar la lista de fortalezas y debilidades, es necesario pensar en aspectos como la experiencia que se pueda tener en el área en la que se piensa incursionar, además de los recursos con los que cuenta

las oportunidades y amenazas, es necesario observar aspectos como: las barreras de entrada y de salida, las tendencias sociales, culturales y económicas, además de los competidores actuales

Cabe aclarar que es necesario realizar constantemente el análisis FODA pues es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas indispensables para toda empresa.

## ***CONCLUSIÓN***

Un emprendimiento es el esfuerzo que hace una persona o grupo de personas para impulsar un proyecto, crear una empresa o una solución innovadora. Con base en esta actividad se generarán ganancias y se aportará valor a los consumidores, de tal forma que el negocio o proyecto permanezca, crezca y escale.