

# UDS

## Mi Universidad

### SUPER NOTA

DAYANNE VAZQUEZ OLIVO

IDEA DE NEGOCIOS Y PROPUESTA DE VALOR.

2DO PARCIAL.

TALLER DEL EMPRENDEDOR.

MVZ. MARIA DE LOURDES DOMÍNGUEZ

FIGUEROA.

LICENCIATURA EN MEDICINA VETERINARIA

Y ZOOTECNIA.

9NO CUATRIMESTRE.

TAPACHULA CHIAPAS, SABADO 11 DE JUNIO

2023.

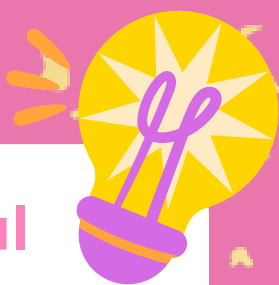


# UNIDAD II

## Idea de negocios y propuesta de valor.

### 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.



### idea de negocios

es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico.



### Oportunidades de una idea de negocios.

Pueden ser:

- tecnológicas.
- económicas
- sociales.
- culturales
- ambientales.



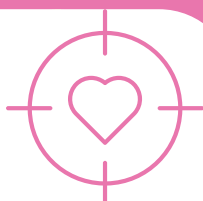
### Características de una idea de negocios.

- Tiene que ser viable tanto a corto como a largo plazo.
- Cuenta con un valor agregado, es decir, ofrece algo que no tiene la competencia.
- Satisface las necesidades del consumidor.
- Valora la dimensión del mercado y la competencia.



### Objetivo

Encontrar el producto o servicio que hará que los clientes quieran comprarlo. Pero además hacerlo de la forma más provechosa para la empresa.



### Descripción del producto o servicio que vas a ofrecer al mercado:

La necesidad que cubre tu producto o servicio. Si tu idea de negocio cubre una nueva necesidad tendrás muy poca competencia.



### Valor añadido

Es la parte en la que queda plasmado que va a diferenciar tu producto, qué va a hacer que se convierta en la mejor opción para los compradores.



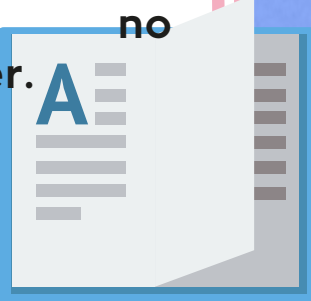
# PROPUESTA DE VALOR



## DEFINICIÓN.

Es la promesa de valor que un cliente espera recibir por parte de una empresa.

1)

- Es la solución específica que tu empresa brinda a un cliente, y que un competidor no puede ofrecer.
- 

## Está formada por:

2)

El conjunto de beneficios que una empresa promete entregar y no sólo por el posicionamiento de la oferta. Es una descripción de la experiencia que obtendrá el cliente a partir de la oferta de mercado de la compañía y de su relación con el proveedor de dicho bien o servicio

## VENTAJAS

3)

- Aclara la función de tus productos o servicio.
- Muestra los resultados específicos que brindara tu empresa.
- Detalla los puntos de diferenciación de tu marca.
- Te ayuda a conectar con clientes potenciales.

## Importancia

Es indispensable ya que se encarga de transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes. Mostrarle a tus clientes lo que tu empresa puede ofrecer es indispensable para involucrarlos.

4)

## Características

5)


- Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.
- Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.
- Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes.
- Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.
- Ser lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los beneficios.
- Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicios.

## RESUMEN



(propuesta de valor)

Es el núcleo de tu ventaja competitiva, pues dice claramente por qué alguien querría comprar o tener tratos con tu empresa en lugar de con alguno de tus competidores.



## BIBLIOGRAFIA:

- [https://www.discapnet.es/empleo/emprendedores.](https://www.discapnet.es/empleo/emprendedores)
- [ANTOLOGIA: Taller del emprendedor.](#)
- [https://blog.hubspot.es/marketing/crear-propuesta-de-valor.](https://blog.hubspot.es/marketing/crear-propuesta-de-valor)
-