

UDS

- TEMA: SUPER NOTA
- MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR
- PROFESOR: MVZ. MARIA DE LOURDES DOMINGUEZ FIGUEROA
- ALUMNO(A): PAOLA RUIZ VASQUEZ
- LICENCIATURA EN MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA
- 9NO. CUATRIMESTRE 2DO. PARCIAL

IDEA DE NEGOCIOS

UNIDAD II

1

idea original

TIENE LA FUERZA PARA IMPULSAR EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO, ES LA IDEA QUE DIFERENCIARÁ UN PRODUCTO CON ELEMENTOS SIMILARES A LOS DE LA COMPETENCIA



2

idea de negocios

UNA IDEA DE NEGOCIO ES LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO O LA GENERACIÓN DE UN PRODUCTO QUE PUEDE SER OFRECIDO EN UN MERCADO ESPECIFICO, DEL CUAL SE PUEDEN OBTENER DIVIDENDOS Y BENEFICIOS.



3

oportunidades de la idea

HACEN REFERENCIA A LA COYUNTURA DE PONER EN MARCHA UNA IDEA O VARIAS IDEAS EMPRESARIALES, PROFUNDIZAR EN UN NUEVO CAMPO DEL SECTOR LABORAL O LANZAR UNA NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS AL MERCADO

4

- EXPLOTAR LA DEMANDA EXISTENTE DÁNDOLE SOLUCIONES NOVEDOSAS Y CON PERSONALIZACIÓN
- BUSCAR Y BUSCAR LA OPCIÓN PARA DIFERENCIARSE
- FINALMENTE LOGRAR ESTABLECER EL MODELO DE NEGOCIO Y LUEGO EL PLAN DE NEGOCIO

Características de una idea de negocio

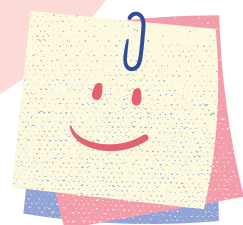
- SABER COMPETIR EN EL ESPACIO EXISTENTE (BUSCAR VENTAJA COMPETITIVA)
- VENCER A LA COMPETENCIA CON DIFERENCIACIÓN COMERCIAL



5

Objetivo

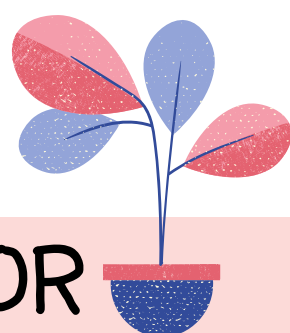
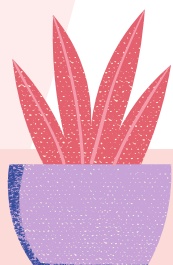
ENCONTRAR O CREAR UN PRODUCTO O SERVICIO QUE CONVENZA A LA SOCIEDAD DE ADQUIRIRLO Y ESTE SEA RENTABLE PARA LA EMPRESA



7

Valor añadido

UTILIDAD ADICIONAL QUE TIENE UN BIEN O SERVICIO COMO CONSECUENCIA DE HABER SUFRIDO UN PROCESO DE TRANSFORMACIÓN



PROPUESTA DE VALOR

UNIDAD II

1

DEFINICIÓN.

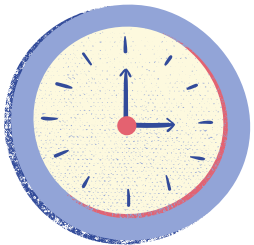
ES UN RECURSO PARA TRANSMITIR DE MANERA OBJETIVA Y DIRECTA LAS VENTAJAS QUE UNA EMPRESA PUEDE APORTAR A SUS CLIENTES.



2

Elementos de una propuesta de valor

- TITULAR: TIENE QUE DESCRIBIR DE FORMA CONCISA EL BENEFICIO QUE RECIBIRÁN TUS CLIENTES
- SUBTÍTULO: DEBE EXPLICAR DETALLADAMENTE QUÉ OFRECE TU EMPRESA, A QUIÉN SE DIRIGE Y POR QUÉ
- ELEMENTO GRÁFICO: INCLUYE ALGO VISUAL, COMO UN VIDEO O UNA IMAGEN QUE REFUERCE TU PROPUESTA DE VALOR



3

¿cómo hacer una propuesta de valor?

- IDENTIFICA EL PRINCIPAL PROBLEMA DE TU CLIENTE
- IDENTIFICA TODOS LOS BENEFICIOS QUE OFRECE TU PRODUCTO
- DESCRIBE QUÉ HACE VALIOSOS A ESTOS BENEFICIOS
- DIFERÉNCIATE COMO EL PROVEEDOR PREFERIDO DE ESTE VALOR

4

importancia

MUESTRAN EL VALOR QUE RECIBIRÁ EL CLIENTE COMO CONSECUENCIA DE LA RELACIÓN DE NEGOCIO ENTRE PROVEEDOR Y CLIENTE.

4

LAS PROPUESTAS DE VALOR DESCRIBEN LA FORMA EN QUE LAS SOLUCIONES DEL VENDEDOR MEJORARÁN EL NEGOCIO DEL CLIENTE Y LA FORMA EN QUE SE MEDIRÁ ESA MEJORA

5

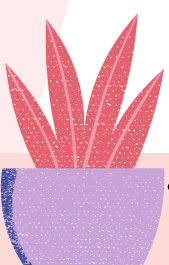
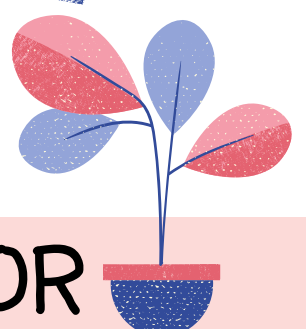
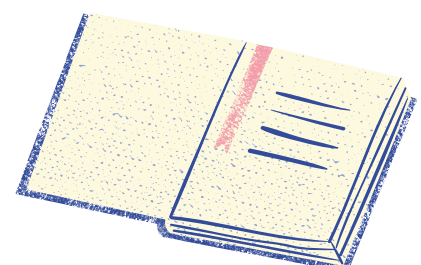
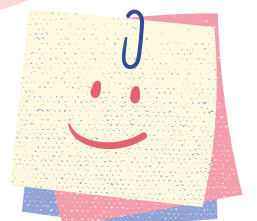
ventajas

- CREAS VALOR
- DEFINES TU CLIENTE IDEAL
- CENTRAS TUS ESFUERZOS EN DONDE DEBES

6

características

- CONTUNDENTE
- ATRACTIVA
- VALIOSA
- DIFERENCIAL
- TRANSPARENTE
- ALCANZABLE
- CONEXIÓN CON EL CLIENTE



BIBLIOGRAFIA

- <https://milagrosruizbarroeta.com/idea-de-negocio-definicion-y-como-desarrollarla/#:~:text=Por%20tanto%20C%20tu%20idea%20de%20negocio%20o%20ideas,es%20un%20proceso%20din%C3%A1mico%20y%20constante.%20M%C3%A1s%20elementos>
- <https://www.shopify.com/es/blog/oportunidades-de-negocio>
- <https://economipedia.com/definiciones/valor-anadido.html>
- <https://rockcontent.com/es/blog/propuesta-de-valor/#:~:text=La%20propuesta%20de%20valor%20es%20una%20pr%C3%A1ctica%20original,los%20pasos%20clave%20de%20cualquier%20estrategias%20de%20planificaci%C3%B3n.#:~:text=La%20propuesta%20de%20valor%20es%20una%20pr%C3%A1ctica%20original,los%20pasos%20clave%20de%20cualquier%20estrategias%20de%20planificaci%C3%B3n>
- <https://blog.hubspot.es/marketing/crear-propuesta-de-valor>