



Nombre de alumno: Mariana López Dearcia

Nombre del profesor: Ingrid Paola Domínguez

Nombre del trabajo: mapa conceptual

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9° cuatrimestre

Grupo: LTS21SSC0120-A

Comitán de Domínguez Chiapas 18 de mayo del 2023.

TALLER DEL EMPRENDEDOR

¿Qué es?

El Taller Emprende es un programa de capacitación para ti que quieres iniciar, mejorar un negocio o autoemplearte. Desarrollarás tu primer plan de negocios.

propuesta de valor

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.

generación de ideas

A veces ni siquiera es necesario aportar nada nuevo en términos de tecnología o innovación en el producto o servicio, simplemente se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas

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.

características de modelo de negocio

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 los modelos de negocio

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado

definida

metzgel y donaire (2007)

como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

se analiza

el mercado, producto o servicio, alternativas y diferencias, ventajas del mercado etc.

Fayolle (2007)

contextualiza el concepto de propuesta de valor en un ámbito más global al decir que "el emprendimiento se trata de crear valor"

aspectos como

Seleccionar a sus clientes, Segmentar sus ofertas de producto/servicio, Crear valor para sus clientes, Conseguir y conservar a los clientes, Salir al mercado, Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo, Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente. Asegurar un modelo de ingreso adecuado etc.

elementos

propuesta de valor, segmento de mercado, estructura de la cadena de valor, estrategia competitiva, generación de ingresos y ganancias y posición de la compañía en la red de ofertantes.