



Nombre de alumno: Emanuel de Jesús Samayoa Hernández.

Nombre del profesor: Ing. Lucero del Carmen

Nombre del trabajo: U2T1

Materia: Desarrollo Empresarial

Grado: 6to cuatrimestre LAN

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 11 de junio de 2023

U2. FORMULACIÓN DE IDEA DE NEGOCIO

Por otro lado, la

JUSTIFICACIÓN Y PROPUESTA DE VALOR

Refiere simultáneamente a la demostración de las razones por las cuales se está emprendiendo este proyecto y la idea que lo diferenciará de sus competidores directos.

Es necesario que

Esta propuesta de valor sea creíble, relevante y diferente.

Definición de la

NATURALEZA DEL PROYECTO

Se trata del primer paso para iniciar cualquier negocio, y consiste en dotarle de una razón de ser, es decir, sus objetivos, su misión y el por qué hacerlo.

Es decir

Tenemos que definir a detalle en qué consiste la idea de negocio que proponemos.

El

NOMBRE, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y ANÁLISIS FODA.

Nombre

Es la identidad de la empresa y debe reflejar su profesionalismo.

Requisitos:

- Descriptivo
- Original
- Claro y simple.
- Significativo.
- Agradable.
- Atractivo.

Descripción

Refiere a la actividad principal que realizará la empresa o negocio.

Por ejemplo:

- Comercial: Compraventa de productos.
- Industrial: Producción de bienes intermedios o finales.
- Servicios: Intangibles.

FODA

Es una herramienta que se usa para evaluar la viabilidad presente y futura de una empresa.

Es decir

Es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

La

MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA

Misión

Debe ser e incluir

- Inmediata, precisa y específica.
- Se centra en el presente.
- ¿Qué hace la organización y para quiénes?

Visión

Características

- Menos general y específica.
- A largo plazo.
- Es a dónde se aspira llegar con la organización, el por qué y el cómo planea hacerlo.

Los

OBJETIVOS DE LA EMPRESA

Estos deben representar los puntos intermedios de la misión y tener rasgos como:

- Ser alcanzables en un plazo fijo.
- Cuantificables.
- Claros y entendibles.

Categoría

- A corto plazo: 6 meses a 1 año.
- Mediano plazo: 1 a 5 años.
- Largo plazo: 5 a 10 años.

Ahora bien, las

VENTAJAS COMPETITIVAS

Son rasgos particulares y cualidades que distinguen a nuestro producto o servicio como único entre la competencia y que potencialmente aumentará su aceptación en el mercado.