



Mi Universidad

Cuadro sinóptico

Nombre del Alumno: Dana Belén Rivera Escobar

Nombre del tema: Formulación de idea de negocio

Parcial: II

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Lucero del Carmen García

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre: 9no.

Lugar y Fecha de elaboración: Comitán de Domínguez a 5 de junio de 2023

Formulación de idea de negocio

Propuesta de valor

Se refiere a

Los beneficios que la empresa le ofrece al cliente a través de cierto producto (o proceso) y/o servicio

Se caracteriza por

- Incluir información importante para los clientes: riesgos o expectativas
- Comunicar lo que hace mejor la empresa
- Conocer y reflejar las características
- Mostrar los beneficios que ofrecen sus productos

Tomando en cuenta

- **Justificación de la empresa:** Una vez que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve

Así como también

- **Nombre de la empresa.** es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo. Se caracteriza por ser descriptivo, original, atractivo, claro y simple, significativo y agradable

- Descripción de la empresa. El giro de una empresa es su objeto u ocupación principal, de los cuales:
 - **Comercial.** Compraventa
 - **Industrial.** Empresas de producción
 - **Servicios.** Producto intangible

Modelo de negocio

Consiste en

La forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. Este actúa como un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma

Se caracteriza por

1. **Bajos costos.** Para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia
2. **Innovación y diferenciación.** La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto. La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor

Cuenta con

Elementos:

- Propuesta de valor: descripción del problema del consumidor
- Segmento de mercado: grupo de consumidores a los que va dirigido el producto
- Estructura de la cadena de valor: posición de la compañía
- Generación de ingresos y ganancias: forma en que se generan los ingresos
- Competencia: identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores

Análisis FODA

Se refiere a

Herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto. FODA se refiere a 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 y para a las oportunidades y amenazas, es necesario observar aspectos de entrada y salida, economía, etc.

Destacando

Misión. Propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades; esta debe ser amplia, congruente y motivadora. Exige una constante revisión y autoevaluación del funcionamiento de la misma

Visión. Permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta. Debe ser motivadora, clara, alcanzable, realista y alineada

Por otro lado

Los productos y servicios de la empresa deben estar en tendencia actual e investigar hacia donde se dirige la empresa para prestar atención a los factores externos que podían influir en el éxito o fracaso de la empresa