Nombre de alumno: Mario Paolo Solano Hdez

Nombre del profesor: Lucero del Carmen García

Nombre del trabajo: Mapa conceptual

Materia: Taller del emrpendedor

Grado: 9no cuatrimestre.

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de junio de 2023

FORMULACIÓN DE IDEA DE NEGOCIO"

PROPUESTA DE VALOR

Es más que una simple descripción del producto o servicio: es la solución específica que tu empresa brinda a un cliente, y que un competidor no puede ofrecer.

MODELO DE NEGOCIO

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Adecuado te permite a descubrir elementos como tu concepto, es decir qué problema está resolviendo para quién; cómo creará valor para tu cliente

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio son :
*Propuesta de valor, *Segmento de mercado, *Estructura de la cadena de valor* Generación de ingresos y ganancias,* Posición de la compañía en la red de oferentes ,* Estrategia competitiva

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

- Es innovador
- Es rentable
- Es escalable
- Es medible

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Consiste en una explicación argumentada de las razones que motivan a la realización del proyecto, buscando responder a la pregunta "¿Por qué?" o "¿Para qué?

NOMBRE DE LA EMPRESA Y DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas. es la introducción a tu negocio.
Además de comunicar los productos y servicios que vendes, debe transmitir la razón por la cual los vendes y los valores de tu empresa.

ANÁLISIS FODA

Es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA

Lla misión, como ya hemos definido, es la razón de ser, pero, en cambio, la visión se refiere a dónde se dirige esta compañía y cuáles son sus metas a medio y largo plazo.

Bibliografía básica y complementaria

• Fernando Trias de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.

• Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.

• Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill

• Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio.. sf: Deusto.

• Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill • Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson. • REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.