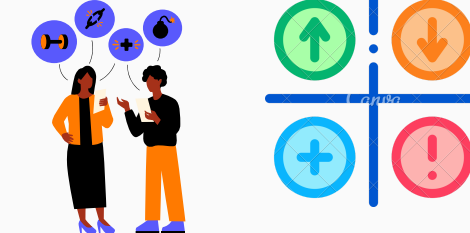




---

**Nombre del Alumno: Moises Eduardo Villatoro**  
**Parcial: II**

**Nombre de la Materia: Taller del emprendedor**  
**Nombre del profesor: Lucero Del Carmen Garcia Hernandez**  
**Nombre de la Licenciatura: LAEN**  
**Cuatrimestre: 9no**



## Propuesta de valor

Debe responder

- ¿Que?
- ¿Cuál?
- ¿Cómo?
- ¿Dónde?

Una propuesta de valor es una declaración que describe los beneficios y valor único que un producto, servicio o empresa ofrece a sus clientes.

## FODA

El 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.

El análisis FODA es una herramienta valiosa que brinda una visión completa de la situación de una empresa y ayuda a tomar decisiones informadas.

## Descripción

El giro de una empresa es su objeto u ocupación principal. ya sea comercial, de servicios o industrial.

En cuanto su tamaño, depende exclusivamente de lo que indique la ley en cada país, es decir como se rija

## Nombre de la empresa

El nombre de una empresa es una parte fundamental de su identidad y puede tener un impacto significativo en su éxito y reconocimiento en el mercado

Debe ser atractivo, simple, unico, sin restricciones y tambien un punto ventajoso es que sea internanacionalizable

## Justificación

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.

# UNIDAD II

## Formulación de idea de negocio



## Elementos

- Bajos costos
- Innovacion y diferenciacion
- Estrategia competitiva
- Generación de ingresos y ganancias

## Características

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

- Propuesta de valor
- Segmentos del cliente
- Canales de distribución
- Relaciones con los clientes
- Fuentes de ingresos
- Recursos clave
- Actividades clave

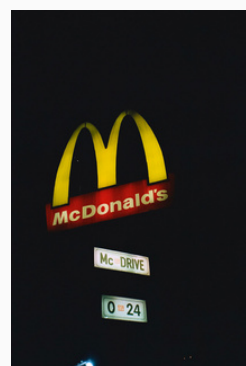
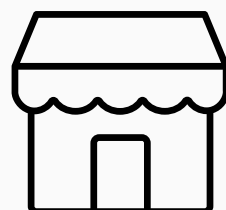
## Modelo de negocio

Un modelo de negocio es la estructura y estrategia que una empresa utiliza para generar ingresos y alcanzar la rentabilidad.

Ejemplo:

Al desarrollar un modelo de negocio, es importante considerar aspectos como la propuesta de valor, los segmentos de clientes, los canales de distribución, las fuentes de ingresos, los recursos clave y las actividades clave que serán necesarios para operar de manera exitosa.

- Venta directa
- Suscripcion
- Marketplace
- Freemium
- Modelo de publicidad
- Franquicia



# UNIDAD II

## Formulación de idea de negocio



# MISION VISION PRODUCTOS

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades

Se caracteriza por:

- Mantener atención
- Alta calidad en sus productos o servicios
- Mantener una filosofía de mejoramiento
- Innovación

Los productos en una empresa se pueden clasificar de varias formas, dependiendo de los criterios específicos que se utilicen.

- Por categoría o tipo: Los productos se pueden clasificar según la categoría o tipo al que pertenecen.
- Por línea de productos: Los productos se pueden agrupar en líneas de productos relacionados.
- Por segmento de mercado: Los productos pueden clasificarse según los segmentos de mercado a los que están dirigidos.
- Por ciclo de vida del producto: Los productos se pueden clasificar según su etapa en el ciclo de vida del producto, que incluye la introducción, el crecimiento, la madurez y la declinación.
- Por rentabilidad: Los productos se pueden clasificar según su rentabilidad.

Al igual que la misión, la visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo. Una visión clara permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta. Ejemplo:

