



- MAESTRO: ING. JUAN MANUEL JAIME DIAZ
- MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR
- GRUPO: LAR-ARQUITECTURA "A"
- MARIO DE JESUS LOPEZ CRUZ

COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPASA 19 DE MAYO 2023

TALLER DEL
EMPRENDEDOR

MODELO
DE NEGOCIO

UN 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. EL TÉRMINO ABARCA UN AMPLIO RANGO DE ACTIVIDADES QUE CONFORMAN ASPECTOS CLAVE DE LA EMPRESA, TALES COMO EL PROPÓSITO DE LA MISMA, ESTRATEGIAS, INFRAESTRUCTURA, BIENES QUE OFRECE, ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, OPERACIONES, POLÍTICAS, RELACIÓN CON LOS CLIENTES, ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO Y OBTENCIÓN DE RECURSOS, ENTRE OTROS.

GENERACIÓN
DE IDEAS

UNA FORMA DE INICIAR LA GENERACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR, ES UTILIZAR ALGUNAS DE LAS PREGUNTAS QUE ALEX OSBORN (2005) PROPONE PARA GENERAR IDEAS: ¿POR QUÉ ES NECESARIO EL PRODUCTO? ¿DÓNDE PUEDE HACERSE? ¿CUÁNDO DEBERÍA HACERSE? ¿CÓMO SE HACE?, Y DE AHÍ PODRÍAN DERIVAR OTRA SERIE DE PREGUNTAS, POR EJEMPLO: ¿DEBE SER ALGO NUEVO?, ¿MODIFICADO?, ¿MEJORADO?, ¿ECONÓMICO?, ¿COMBINADO?, ETCÉTERA.

PROPUESTA
DE VALOR

LA PROPUESTA DE VALOR ES DEFINIDA POR METZGEL Y DONAIRE (2007), COMO LA MEZCLA ÚNICA DE PRODUCTOS, SERVICIOS, BENEFICIOS Y VALORES AGREGADOS QUE LA EMPRESA OFRECE A SUS CLIENTES. ADEMÁS, COMENTA QUE LOS ESTUDIOS DE MERCADO NOS ENSEÑAN QUE EL POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO CONSISTE EN TOMAR UNA OPCIÓN FRENTE AL MERCADO.

CARACTERÍSTICA
S DE LOS
MODELOS DE
NEGOCIOS

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. LA ESTRATEGIA DE LA COMPAÑÍA DE COMBINAR Y PONER A TRABAJAR SUS ÁREAS DE PRODUCCIÓN, CAPITAL, MERCADO, TRABAJO Y ADMINISTRATIVA, DETERMINAN UN MODELO DE NEGOCIO ÚNICO.

TALLER DEL EMPRENDEDOR

NATURALEZA DEL PROYECTO

ES NECESARIO DEFINIR LA ESENCIA DEL MISMO, ES DECIR, CUÁLES SON LOS OBJETIVOS DE CREARLO, CUÁL ES LA MISIÓN QUE PERSIGUE Y POR QUÉ SE CONSIDERA JUSTIFICABLE DESARROLLARLO. A PARTIR DE LA DEFINICIÓN DE LA NATURALEZA DEL PROYECTO, EL EMPRENDEDOR ESTABLECE Y DEFINE QUÉ ES SU NEGOCIO

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

EL MODELO DE NEGOCIO PROPORCIONA INFORMACIÓN IMPORTANTE ACERCA DE LA SELECCIÓN DE CLIENTES, EL PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER, DE CÓMO SALDRÁ AL MERCADO, DE LOS RECURSOS NECESARIOS,

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

PROPUESTA DE VALOR, NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA PROPUESTA DE VALOR

YA QUE TIENE CLARO CUÁL ES EL PRODUCTO O SERVICIO QUE OFRECERÁ LA EMPRESA, EL SIGUIENTE PASO ES REDACTAR LA PROPUESTA DE VALOR, ES AQUELLA QUE TIENE LA FUERZA PARA IMPULSAR EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO, LA IDEA QUE DIFERENCIARÁ UN PRODUCTO DE ELEMENTOS SIMILARES A LOS DE LA COMPETENCIA.

ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA

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.