Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime Diaz

Nombre del trabajo: CUADRO SINOPTICO

Materia: Taller del emprendedor

Alumno : Henry francisco Morales Díaz

Grado: 9
Grupo: "A"

Comitán de Domínguez Chiapas a junio de 2023.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Propuesta de valor

LA META DE ELABORAR Y DESARROLLAR UN PLAN ESTRATÉGICO

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 Y LA COMPETENCIA POR ANTICIPADO Y DEFINIR CÓMO SE QUIERE SER Y CÓMO SE ESPERA QUE EL MERCADO ME PERCIBA

Generación de ideas

EN TODAS PARTES HAY IDEAS QUE NO REQUIEREN, AL MENOS EN UN PRINCIPIO, UNA INVERSIÓN EXTRAORDINARIA, Y QUE SI SE TIENE LA CAPACIDAD PARA DETECTARLAS PUEDEN CONVERTIRSE EN LA SOLUCIÓN A LAS NECESIDADES O PROBLEMAS QUE LAS PERSONAS REQUIEREN.

Modelo de negocio

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.

Características de los modelos de negocios

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. BAJOS COSTOS , INNOVACION Y DIFERENSIACION

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

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.

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.

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.

Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa

SE DENOMINA FODA POR LAS INICIALES DE SUS CUATRO COMPONENTES: FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.
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.

Justificación de la empresa

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.

NOMBRE DE LA EMPRESA,DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA,UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA EMPRESA,