



**ALUMNO:** LUIS E. GUILLÉN MELGAR.

**GRADO Y GRUPO:** 9° A.

**MATERIA:** TALLER DEL EMPRENDEDOR.

**DOCENTE:** JUAN MANUEL JAIME.

**NOMBRE DEL TRABAJO:** CUADRO SINOPTICO.

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## 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.

## 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.

## 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.

## CARACTERÍSTICAS

Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias, debe poner especial atención en los siguientes puntos:

- BAJOS COSTOS.
- INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN.

## NATURALEZA DEL PROYECTO

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 esta, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.