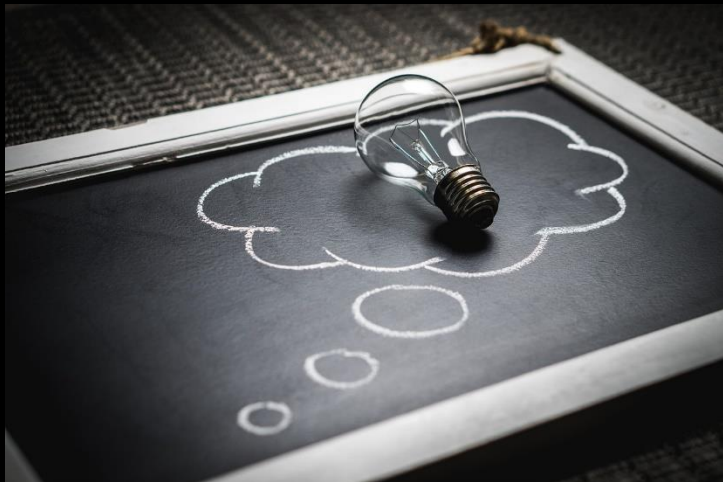


- MAESTRO: ING. JUAN MANUEL JAIME DIAZ
- MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR
- GRUPO: LAR-ARQUITECTURA "A"
- JULIO ALBERTO AGUILAR VERA



COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS A 19 DE MAYO 2023

TALLER DEL
EMPREENDEDOR

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 Y LA COMPETENCIA POR ANTICIPADO Y DEFINIR CÓMO SE QUIERE SER Y CÓMO SE ESPERA QUE EL MERCADO ME PERCIBA (EN TÉRMINOS DEL PRODUCTO, DE LA EMPRESA Y DE SU MODELO DE NEGOCIO EN GENERAL).

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. 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

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

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, POR LO QUE SE ACONSEJA, ANTES DE REDACTARLA, DAR A RESPUESTA A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS: - ¿QUIÉN ES EL CLIENTE POTENCIAL PARA LA EMPRESA? - ¿ESTÁ PERFECTAMENTE CLARA LA PROPUESTA DE VALOR QUE SE OFRECE AL CLIENTE POTENCIAL? - ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS COMPETITIVAS QUE DIFERENCIAN A LA EMPRESA? - ¿QUÉ APOYOS SON NECESARIOS PARA LA EFICIENTE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO?

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. PROCESO CREATIVO PARA DETERMINAR EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA EMPRESA EL PRIMER ELEMENTO A CONSIDERAR EN LA FORMACIÓN DE UNA EMPRESA DE ÉXITO RADICA EN LO CREATIVO DE LA IDEA QUE LE DA ORIGEN. LAS OPORTUNIDADES ESTÁN EN CUALQUIER PARTE, SÓLO HAY QUE SABER BUSCARLAS.

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; DENTRO DE SU CONTENIDO ESPECIFICA LOS ASPECTOS QUE UNIVERSIDAD DEL SURESTE 54 MOTIVARÁN AL CONSUMIDOR A PREFERIRLO, PUEDE SER SU PRECIO, CALIDAD, SERVICIO POSVENTA, UTILIDAD, Y CUALQUIER OTRO ATRIBUTO AL QUE EL CLIENTE POTENCIAL LE OTORGUE VALOR.

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.