CATEDRÁTICO:

JUAN MANUEL JAIME DIAZ

ALUMNA:

FANY YARENI HERNANDEZ LOPEZ

NOVENO: A

MATERIA:

TALLER DEL EMPRENDEDOR

TEMA:

EL NACIMIENTO DEL NEGOCIO

LICENCIATURA EN ENFERMERIA

COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS 10 DE JUNIO DE 2023

Nacimiento de la idea de negocio

- **2.1 Propuesta de valor**
  - Son los beneficios que la empresa le ofrece al cliente a través de cierto producto
    - *Reflejar la funcionalidad
    - *Incluir información importante para los clientes
    - *Conocer y reflejar las características
    - *Comunicar lo que hace mejor la empresa
    - *Ser lo suficientemente simple y entendible
    - *Buscar la fidelidad del cliente
- 2.2 Generación de ideas
  - Utilizar algunas de las preguntas que Alex Osborn para generar ideas
    - Ventajas estratégicas
      - - El mercado
      - - La experiencia
      - - El producto o servicio
      - - Las
      - - Las evidencias o pruebas
        - construir la propuesta de valor
          - *Mejor compra o menor costo
          - *Vanguardia en el desarrollo
          - *Llave en mano
          - *Ofrecer mejor calidad
          - * Dar más por el dinero
          - *Lujo y aspiración
          - *Crear la necesidad de tenerlo
          - * Ofrecer lo mismo por menos
          - *más por mucho menos:
            - para tener éxito es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso
- 2.3 Modelo de negocio
  - Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social
    - Planeación estratégica
      - - Análisis FODA
      - - Análisis de la industria
      - - Análisis técnico–operativo.
      - - Análisis organizacional
      - - Análisis financiero
        - Modelos de negocios
          - *Seleccionar a sus clientes.
          - *Segmentar sus
          - *Crear valor para sus clientes.
          - * Conseguir y conservar a los clientes.
          - * Salir al mercado
          - * Definir los procesos clave
          - *Configurar sus recursos
          - *Asegurar un modelo de ingreso
- 2.4 Características de los modelos de negocios
  - Describe las operaciones de la compañía
    - Incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones
      - 2.4.1 Bajos costos
        - Aumento de la confiabilidad del producto
      - 2.4.2 Innovación y diferenciación
        - El uso de tecnologías apropiadas
        - *Basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos
        - *lógica de reducción de costos
- 2.5 Elementos de los modelos de negocios
  - *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
    - Consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera
- 2.6 Naturaleza del proyecto
  - Es necesario definir los objetivos de crearlo
    - Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa
      - Efectúe una lluvia de ideas para seleccionar un producto y/o servicio
- 2.7 Justificación de la empresa
  - Especificar la necesidad o carencia que satisface
- 2.8 Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa
  - es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento
    - Nombre de la empresa
      - es su carta de presentación,
        - *Descriptivo
        - * Original
        - * Atractivo
        - * Claro y simple.
        - * Significativo
        - *Agradable.
        - - Descripción de la empresa
          - *Comercial.
          - *Industrial.
          - *Servicios.
        - -Ubicación y tamaño de la empresa
          - permite determinar el medio ambiente cercano a ésta
- 2.9 Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa
  - es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto
    - Fortalezas, Oportunidades Debilidades y Amenazas
      - ´Pensar en aspectos como la experiencia en el área en la que se piensa incursionar, además de los recursos con los que cuenta
        - Misión
          - Es el propósito o motivo por el cual existe
        - Visión
          - es una declaración que ayuda el emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo
        - Objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo
        - Ventajas competitivas