Nombre del Alumno: Mirna Abigail López Santis.

Nombre del tema: Nacimiento de la idea de negocio.

Parcial: 2do.

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor.

Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime Diaz.

Nombre de la Licenciatura: Licenciatura en Enfermería.

Cuatrimestre: 9no.

Nacimiento de la idea de negocio.

- Una idea es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento.
  - Es la idea que diferencia un producto con elementos similares a los de la competencia.
    - El factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto o no.
      - Las ideas originales tienen cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos los servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos s pagar por ello.
        - Jeffry Timmons asegura que "Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de una manera asegurar el éxito en el negocio".
          - Tener buenas ideas no es extraño, todos tienen buenas ideas, ya que el cerebro está en actividad constante.
            - Y aun de manera inconsciente buscamos soluciones a problemas, carencias y necesidades.
              - Y por lo regular las generamos como representaciones mentales.
                - Por esta razón no debemos catalogar a las personas como extrañas.
                - Sino como personas que tuvieron una idea original y trabajaron arduamente en su desarrollo.
                - Dándole estructura, congruencia y visualizando la transición de la idea o concepto de la realidad.
                - Las ideas de alto valor suelen representar una solución practica a problemas específicos.
- PROPUESTA DE VALOR
  - Zimmerer describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva.
    - Asi como agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den posición única y superior en el mercado.
      - Desde la perspectiva estratégica, la clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única.
        - Que le permita crear valor para los consumidores y que le sea difícil de emular a la competencia.
          - La propuesta de valor es definida como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.
            - La propuesta de valor depende de elementos como; cualidades del producto, relación con el consumidor, imagen y prestigio.
              - Potter definió a la propuesta de valor como "Cadena de valor".
                - Según el, a través de ella se identifican los procesos a seguir dentro del negocio, ayuda a elegir indicadores y necesidades de recursos.
                - Entonces, la propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del plan de negocios.
- GENERACIÓN DE IDEAS
  - En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, de una inversión extraordinaria.
    - Aunque no siempre las ideas tienen que ver con el producto , a veces el producto es el mismo pero lo que varia es el precio.
      - Una forma de iniciar la generación de propuesta de valor es utilizan algunas de las preguntas de Alex Osborn, estas son:
        - ¿Cuándo debería hacerse?, ¿Dónde debe hacerse?, ¿Cómo se hace?, ¿Debe haber algo nuevo?
          - A veces si siquiera es necesario aportar nada nuevo en términos de tecnología o innovación en el producto o servicio.
            - Simplemente se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito.
              - Para tener éxito es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios.
- MODELO DE NEGOCIO
  - Tambien conocido como diseño de negocios, describe la forma en que una organización, crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.
    - Este termino abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa.
      - Tales como el propósito de esta, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, políticas, etc.
        - Un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma.
          - Una estructura que será ciertamente útil y eficaz si se sigue paso a paso cada uno de los bloques estratégicos que lo conformas.
            - El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta, considerando que existen elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio.
              - Que facilitan el desarrollo del modelo entre los más recomendados se encuentran;
                - -Análisis FODA
                - -Análisis de la industria y del mercado
                - -Análisis técnico-operativo.
                - -Análisis financiero.
- CARACTERISTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO
  - Un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía.
    - Incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.
      - 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 negocios 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 a sus areas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa.
              - Determinan un modelo de negocios único.
                - La combinación de estas variables y el nivel de superioridad del modelo determinan sus ventajas competitivas.
- INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN
  - Esto debe ser algo de valor para el comprador y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto.
    - La diferenciación debe ser real y percibida por el cliente, de otra forma no habrá una preferencia por el producto.
      - Algunas otras formas de obtener diferenciación en la cadena de valor incluyen trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio, entre otras.
        - Las compañías que agregan diferenciación a sus productos y procesos son atractivas tambien para hacer inversiones en ellas.
          - Contrario de las empresas que venden productos simples o sin valor agregado, que deben mantener sus precios al mínimo.
- ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS
  - El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, producto a ofrecer.
    - De como saldrá al mercado, de los recursos necesarios, por lo que se aconseja, antes de redactarla, dar respuesta a estas 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?
          - Asi tambien existen elementos principales que componen a un modelo de negocio, estos son;
            - -Propuesta de valor
            - -Segmento de mercado
            - -Estructura de cadena de valor
            - -Generación de ingresos y ganancias
            - -Estrategia competitiva
- NATURALEZA DEL PROYECTO
  - Antes de iniciar cualquier negocio es importante definir la esencia de este.
    - Es decir, cuales son los objetivos de crearlo, cual es la misión que persigue y por que se considera justificable desarrollarlos.
      - A partir de la definición de naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define que es su negocio.
        - El primer elemento para considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.
          - Una vez que se generen las ideas es necesario evaluarlas mediante los criterios que el emprendedor juzgue convenientes, a fin de seleccionar la mejor de ellas.
            - Una vez seleccionada la idea, es necesario que defina con más detalle en que consiste.
- JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA
  - Una vez que se 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.
  - Y que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrece 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 diferenciara un producto de elementos similares a los de la competencia.
        - Dentro de su contenido especifica los aspectos que motivaran al consumidor preferirlo.
          - Ya sea su precio, calidad, servicio posventa, utilidad y cualquier otro atributo al que el cliente potencial otorgue valor.
            - El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo.
              - Y por ende debe reunir una serie de características específicas, como;
                - -Descriptivo, Original, Atractivo, Claro y simple, Significativo, Agradable.
                - La ubicación de la empresa permite determinar el medio ambiente cercano a esta.
- ANALISIS FODA, MISIÓN, VISIÓN, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA.
  - 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.
      - Se denomina FODA por sus cuatro componentes.
        - Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas.
          - La misión de una empresa es su razón de ser.
            - Es el propósito por el cual existe y por tanto, da sentido y guía sus actividades.
              - Al igual que la misión, la visión de la empresa es una declaración que ayuda el emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.
                - Una visión clara permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo a llegar a la meta.

Bibliografía

Sureste, U. D. (2023). *Taller del emprendedor.* Comitán, Chiapas.