CUADRO SINOPTICO.

Nombre del Alumno: LUZ ALEJANDRA PEREZ HERNANDEZ.

Nombre del tema: NACIMIENTO DE UNA IDEA DE NEGOCIO.

Parcial: 3ERO.

Nombre de la Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR.

Nombre del profesor: JUAN MANUEL JAIME DIAZ.

Nombre de la Licenciatura: LICENCIATURA EN ENFERMERIA.

Cuatrimestre: 9NO.

NACIMIENTO DE UNA IDEA DE NEGOCIO

- Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento.
  - Es la idea que diferenciara un producto con elementos similares a los de la competencia
    - El factor qué dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.
      - Las ideas originales tienen la cualidad de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios.
        - Que crean o agregan valor a los clientes dispuestos a pagar por ellos.
- Tener buenas ideas no es extraño, todos tienen buenas ideas.
  - Ya que el cerebro esta en constante actividad aun de manera inconsciente.
    - Por esta razón no debemos catalogar a las personas creativas como extrañas.
      - Si no como personas que tuvieron una idea original y trabajaron arduamente en su desarrollo.
- Propuesta de valor
  - Es propuesta por Metzgel y Donaire como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores.
    - Sin embargo, Fayol le da un contexto más amplio como “El emprendimiento se trata de crear valor”.
      - Este valor es creado por individuos que asumen riesgos en términos de equidad, tiempo y entrega profesional.
        - Si las propuesta de valor son los beneficios que se les ofrece a los clientes a través de ciertos productos o servicios, la empresa debe ser capaz de responder ¿porque debería comprarle?
- Generación de ideas
  - Hay ideas que no requieren una inversión extraordinaria.
    - Y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución o problemas que las personas requieren.
      - Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor es utilizar algunas de las preguntas de Alex Osborn.
        - ¿Dónde puede hacerse?, ¿Cómo debería hacerse?, ¿Debe ser algo nuevo?, ¿económico?
          - ¿Dónde puede hacerse?, ¿Cómo debería hacerse?, ¿Debe ser algo nuevo?, ¿Económico?
- Modelo de negocio
  - Un modelo de negocio describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.
    - El termino abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa.
      - Un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma.
        - Al planear un negocio es importante definir hacia quien quiere enfocar el producto o servicio.
- Características de los modelos de negocios.
  - El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos.
    - Los modelos de negocios con más éxito cuentan con una especie de secreto que los diferencia de los otros.
      - La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus areas de producción, capital, mercado, trabajo determinan un modelo de negocio único.
        - La combinación de estas variables y el nivel de superioridad del modelo determinan sus ventajas competitivas.
  - Innovación y diferenciación
    - Estas deben ser de valor para el comprador y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad del producto.
      - La diferenciación debe ser real y percibida por el cliente.
        - O de otra forma no habrá preferencia por el producto.

NACIMIENTO DE UNA IDEA DE NEGOCIO

- **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.
    - 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? conseguir?
        - Principales elementos que componen a un modelo de negocio.
          - -Propuesta de valor
          - -Segmento de mercado
          - -Estructura de la cadena de valor
          - -Generación de ingresos y ganancias.
          - -Estrategia competitiva.
- **Naturaleza del proyecto**
  - Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia de este, es decir los objetivos de crearlo.
    - A partir de la definición de la 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 generan las ideas, es necesario evaluarlas mediante los criterios que el emprendedor juzgue convenientes.
- **Justificación de la empresa**
  - Una vez seleccionada la idea, se debe justificar la importancia de esta.
    - Especificar la necesidad o carencia que satisface o bien el problema concreto que resuelve.
- **Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción**
  - Ya que tiene claro cual es el producto o servicio que ofrecerá.
    - 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.
          - El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, se sello distintivo y debe reunir características específicas, y debe ser:
            - -Descriptivo
            - -Original
            - -Atractivo
            - -Agradable
            - -Significativo
            - -Claro y simple
- **Análisis FODA, misión y visión**
  - El FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto.
    - Se denomina asi por las iniciales de sus componentes : Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.
      - La misión de una empresa es la razón de ser de esta, el propósito o motivo por el cual existe.
        - Visión es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.
          - Los objetivos son los puntos intermedios de la misión, es el segundo paso para determinar el rumbo de la empresa.

Bibliografía

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