

# Mi Universidad

## cuadro sinóptico

*Nombre del Alumno: yuriceyda López velasco*

*Nombre del tema: nacimiento de la idea de negocio.*

*Parcial: 2*

*Nombre de la Materia: taller del emprendedor.*

*Nombre del profesor: Lic. Juan Manuel Jaime Díaz*

*Nombre de la Licenciatura: enfermería*

*Cuatrimestre: 9*

NACIMIENTO DE LA IDEA DEL NEGOCIO.

es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento,

según puchol (2005)

las oportunidades que se convertirán en ideas de negocios.

PROPUESTA DE VALOR.

es la mezcla única de Productos, servicios, Beneficios y valores agregados que la Empresa ofrece A sus clientes.

- reflejar la funcionalidad
- incluir informaciones importantes para los clientes.
- conocer y reflejar las características de los valores.
- . comunicar lo que hace mejor la empresa
- Ser lo suficientemente simple y entendible.
- Buscar la fidelidad del cliente al mostrar beneficios.

Elementos a considerar

Para generar una propuesta de valor.

- cualidades del producto.
- relación con el consumidor.
- Imagen y prestigio.

## GENERACION DE IDEAS.

al menos es en un principio  
Una inversión extraordinaria  
Y que si se tiene la capacidad  
Para detectarlas pueden  
Convertirse en la solución  
A las necesidades que las  
Personas requieran.

los puntos importantes  
a analizar por el  
emprendedora.

- el mercado
- la experiencia
- Que recibió el cliente.
- el producto o servicio
- las alternativas
- . las evidencias o Pruebas.

Elementos relacionados  
Con el cliente:

características del mercado  
potencial.

Necesidad que cubrirán.

Beneficios de permanencia con el  
Producto.

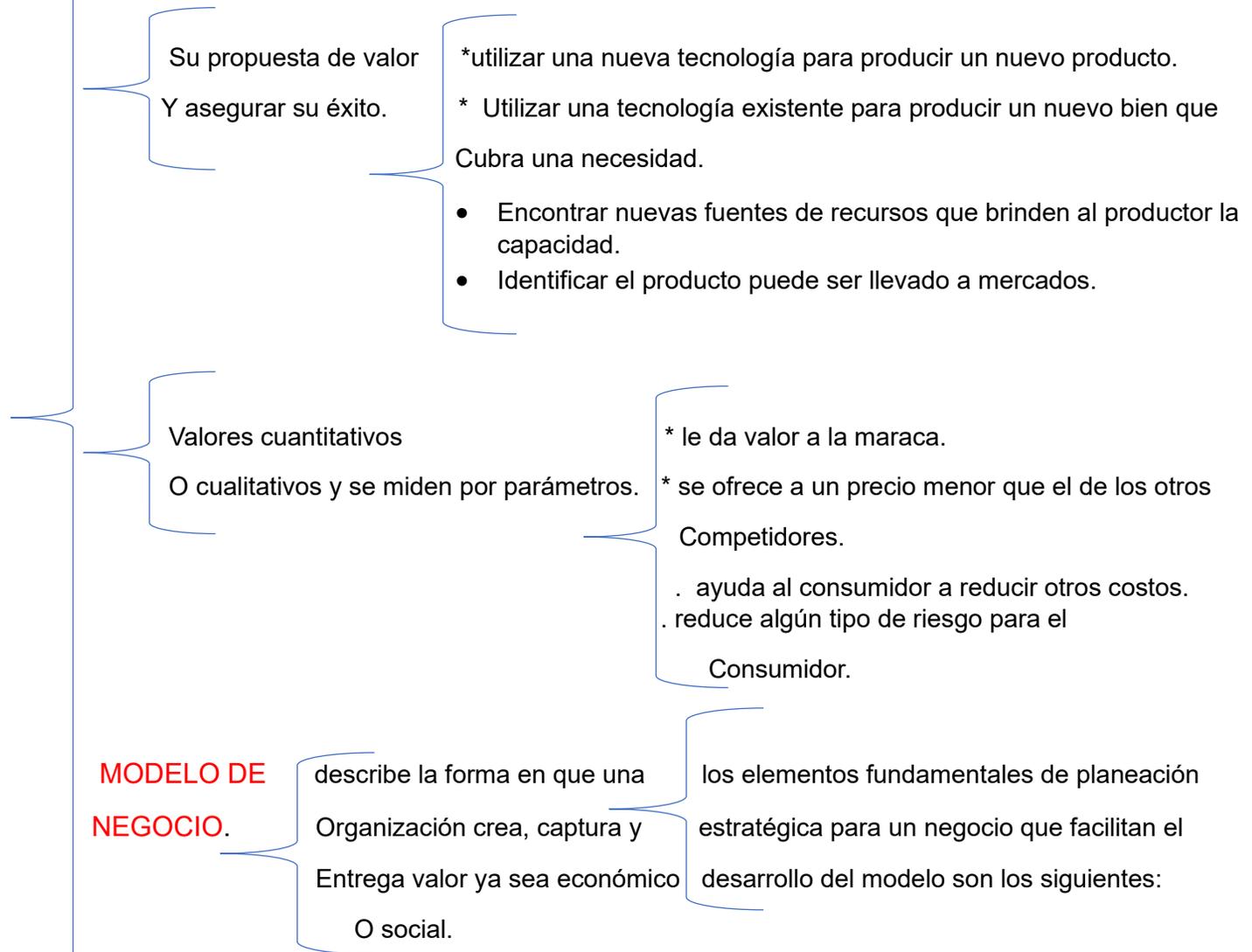
Descripción de producto que  
Resalte salte sus ventajas.

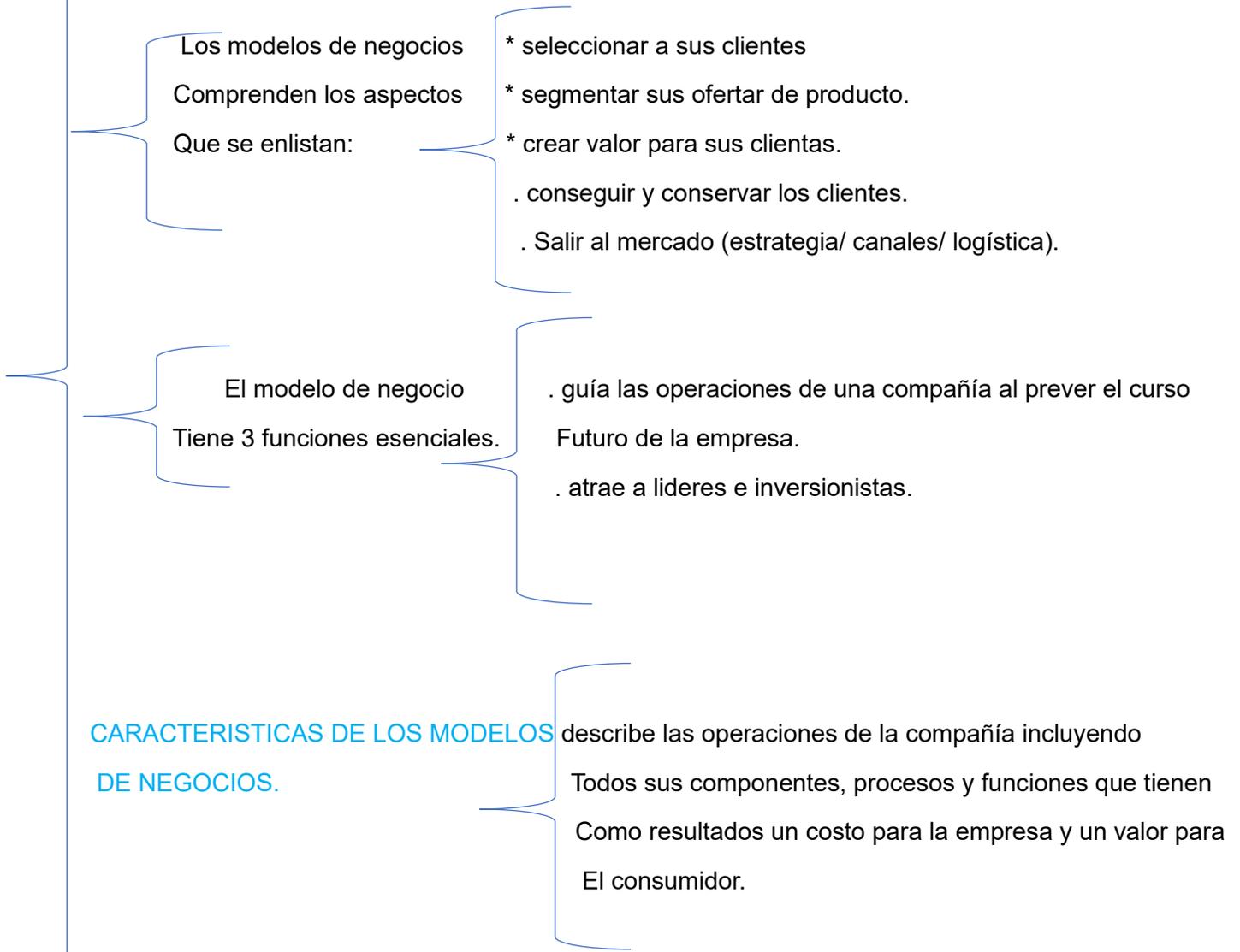
Elementos relacionados  
Con el punto de vista de  
la empresa.

\*Objetivo estratégico de la empresa.

\* Como lograra la empresa ser percibida

\* Inversiones necesarios.





Los modelos de negocios

Comprenden los aspectos

Que se enlistan:

\* seleccionar a sus clientes

\* segmentar sus ofertar de producto.

\* crear valor para sus clientas.

. conseguir y conservar los clientes.

. Salir al mercado (estrategia/ canales/ logística).

El modelo de negocio

Tiene 3 funciones esenciales.

. guía las operaciones de una compañía al prever el curso

Futuro de la empresa.

. atrae a lideres e inversionistas.

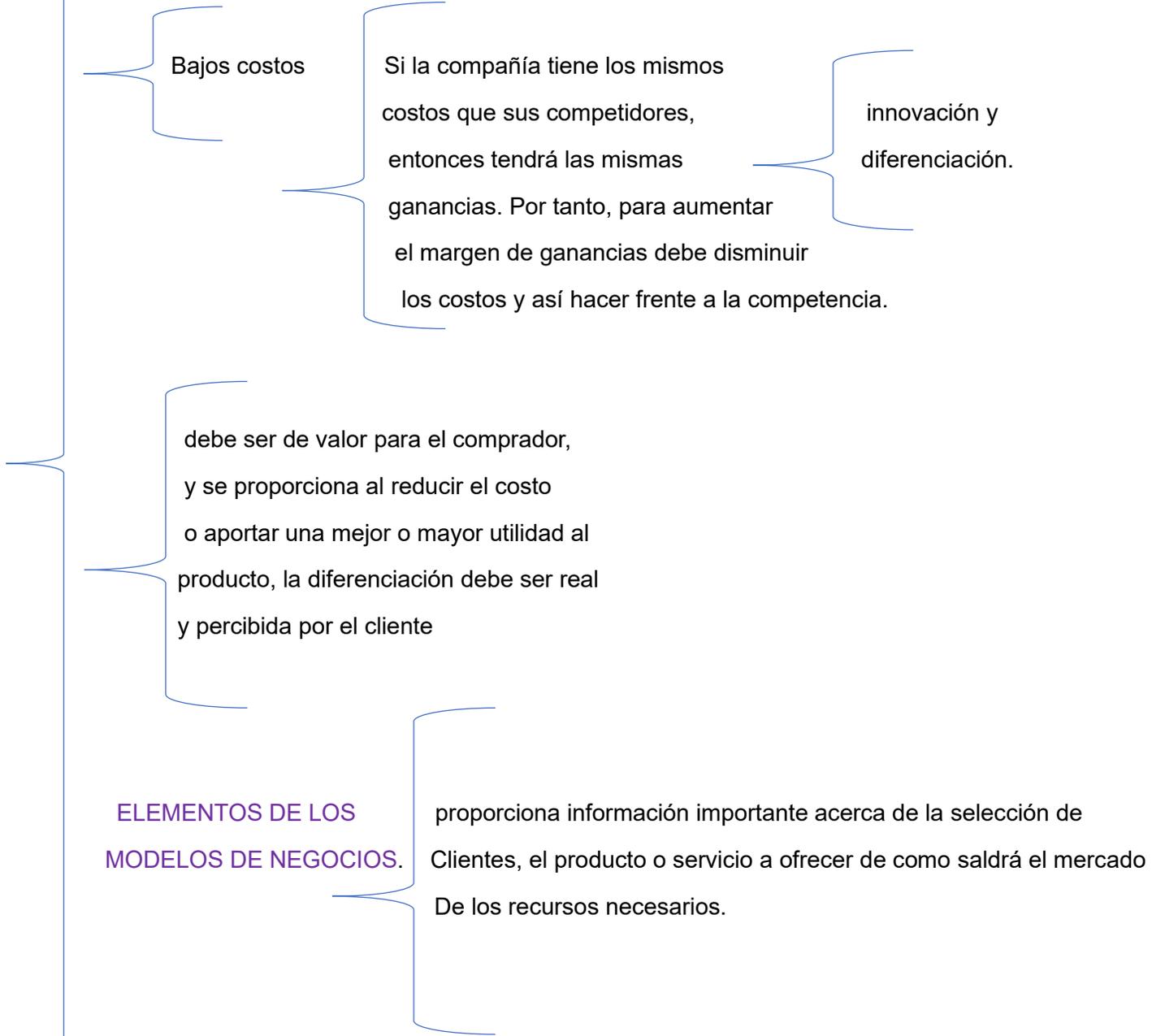
CARACTERISTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS. DE NEGOCIOS.

describe las operaciones de la compañía incluyendo

Todos sus componentes, procesos y funciones que tienen

Como resultados un costo para la empresa y un valor para

El consumidor.



Los principales elementos  
Que componen a un modelo  
De negocio de (chesbrough  
Y rosenblom).

- \* propuesta de valor
- \* segmento de mercado.
- \* estructura de la cadena de valor.
- \* generación de ingresos y ganancias.
- . estrategia competitiva.

### NATURALEZA DEL PROYECYO

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.

### JUSTIFICACION DE LA EMPRESA

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,  
DESCRIPCION DE LA  
EMPRESA

propuesta de valor.

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento y es un producto de los elementos similares a las competencias.

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

- Descriptivo
- Original
- Atractivo
- Claro y simple
- Significativo
- Agradable

Descripción de la  
Empresa.

- \* comercial
- \* industrial
- Servicios

la ubicación de la empresa permite desarrollar el medio ambiente cercano a esta.

ANALISIS FODA  
MISION Y VISION  
DE LA EMPRESA, PRODUCTOS.

FODA: es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto  
es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

FODA: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Misión de la empresa

es su razón de ser;  
es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto da sentido y guía sus actividades.

- \* amplia
- \* motivadora.
- \* congruente.

visión de la Empresa.

Una visión clara permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta.

Bibliografía básica y complementaria:

- Fernando Trias de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa
- . • Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.
- Alcázar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill
- Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio.. sf: Deusto.
- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw Hill
- Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.
- REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.