



PASIÓN POR EDUCAR

Nombre de alumno: Heberto Emmanuel Domínguez Maldonado

Nombre del profesor: ING. Juan Manuel Jaime

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Materia: Legislación en salud y enfermería

Grado: noveno

Grupo: B



UNIDAD II

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.

El emprendimiento se trata de crear valor. Al citar a Ronstadt (1984), Fayolle define que el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental.

Modelo de negocio

Chesbrough y Rosenbloom 2001 definen el modelo de negocio de una forma más detallada pues para ellos es necesario, después de tener una idea de valor identificar el segmento de mercado, poner atención en los costos y en las estrategias a utilizar.

- Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).
- Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia).
- Análisis técnico-operativo.
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano.

Características de los modelos de negocios

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.

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.

Elementos de los modelos de negocios.

proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios.

Propuesta de valor: ésta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor.
Segmento de mercado: es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, reconociendo que los distintos segmentos del mercado tienen.

Naturaleza del proyecto

el emprendedor establece y define qué es su negocio

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

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 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

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.

Es decir, bajo el control del emprendedor para aprovecharse y complementarse Oportunidades y Amenazas variables externas difíciles de modificar, pero predecibles y, por tanto, que hasta cierto punto se pueden prevenir o aprovechar.