



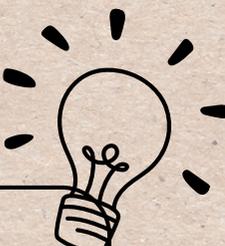
**JUAN MANUEL JAIME**

**MARIA ISABEL URBINA PEREZ**

**TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**ENFERMERIA**

**9no.**



# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## PROPUESTA DE VALOR

la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

## GENERACION DE IDEAS

Hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

## MODELO DE NEGOCIOS

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social, abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, etc.

## CARACTERISTICAS 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. El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

## 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

## NATURALEZA DEL PROYECTO

Antes de iniciar cualquier negocio, 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, a partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio.

## JUSTIFICACION DE LA EMPRESA

Cuando tengas seleccionada 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.

## ANALISIS 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. Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.