



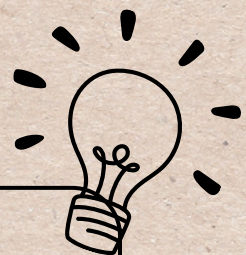
JUAN MANUEL JAIME

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.