



Mi Universidad

Cuadro sinóptico.

NOMBRE DEL ALUMNO: Espinoza Morales Fernanda Judith.

NOMBRE DEL TEMA: Nacimiento de la idea de un negocio.

PARCIAL: Segundo.

NOMBRE DE LA MATERIA: Taller del emprendedor.

NOMBRE DEL PROFESOR: Jaime Díaz Juan Manuel.

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: Licenciatura en Enfermería.

CUATRIMESTRE: Noveno.

Nacimiento de la idea de un negocio.

Propuesta de valor.

La 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.

Una propuesta de valor depende de los elementos.

- Cuidados del producto.
- Relación con el consumidor.
- Imagen y prestigio.

Generación de ideas.

El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado:

- El mercado.
- La experiencia que recibió el cliente.
- El producto o servicio.
- Las alternativas y diferencias.

Elementos relacionados con el cliente:

- Características del mercado potencial.
- Necesidad que cubrirán.
- Políticas de atención y servicio.

Elementos relacionados con el punto de vista de la empresa:

- Inversiones necesarias, presentes o futuras.
- Riesgos calculados y posibles acciones.
- Controles de calidad, del producto y del servicio a ofrecer.

Modelo de negocios.

Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Los elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio, que facilitan el desarrollo del modelo son:

- 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.
- Análisis financiero.

Características de los M.N.

Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias, debe poner especial atención en los siguientes puntos:

- Bajos costos.
- Innovación y diferenciación.

Elementos de los M.N.

Según Osterwalder y Pigneur son:

- Propuesta de valor.
- Canales de distribución.
- Relación con los consumidores.

Naturaleza del proyecto.

Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.

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.

Nacimiento de la idea de un negocio.

Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa.

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.

Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa.

El 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.

Nombre de la empresa.

El 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.

El nombre de la empresa debe ser:

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

Tipo de empresa.

- Giro comercial:** Se dedica a la compraventa de un producto determinado.
- Giro industrial:** Cualquier empresa de producción (manufacturerera o de transformación) que ofrezca un producto final o intermedio (a otras empresas) se ubica en este giro.
- Servicios:** Las empresas que ofrecen un producto intangible al consumidor se clasifican en este giro.

Ubicación y tamaño de la empresa.

La ubicación de la empresa permite determinar el medio ambiente cercano a ésta. El tamaño de la empresa se determina de acuerdo con la clasificación establecida por organismos de gobierno; por ejemplo, en México, la Secretaría de Economía (SE).

Misión.

La misión debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo, por ejemplo:

- Atención (orientación al cliente).
- Alta calidad en sus productos y/o servicios.
- Mantener una filosofía de mejoramiento continuo.
- Innovación

Visión.

Al igual que la misión, la visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.

- Una visión, debe ser:
- Motivadora para todos los integrantes de la empresa.
 - Clara y entendible.

Bibliografía

UDS. (10 de 06 de 2023). *Taller del emprendedor*. Obtenido de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904%20TALLER%20DEL%20EMPREENDEDOR.pdf>