



Nombre de alumno: Joselito magdiel meza galindo

Nombre del profesor: Juan Jaime

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Materia: taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: noveno

Grupo: B

Taller de administración

Idea original

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia

Propuesta de valor

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

Características de la propuesta de valor

Las características de las propuestas de valor: - Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes. - Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas. - Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes.

Elementos

Los elementos a considerar para generar propuestas de valor son: - Cualidades del producto. - Relación con el consumidor. - Imagen y prestigio.

Puntos de análisis por el empleador

El emprendedor requiere analizar: - El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor. - La experiencia que recibió el cliente: análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor, ya que es importante recibir realimentación directa y verídica. - El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el cliente.

Según Norton y Kaplan

Las propuestas de valor según Norton y Kaplan son las siguientes: - Mejor compra o menor costo total. - Vanguardia en el desarrollo de productos. - Llave en mano. - Cautiverio. - Ofrecer mejor calidad. - Dar más por el dinero. - Lujo y aspiración. - Crear la necesidad de tenerlo. - Ofrecer lo mismo por menos. - Menos por mucho menos

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. Son las actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros

Funciones

Un modelo de negocio tiene tres funciones esenciales: - Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito. - Atrae a líderes e inversionistas. - Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas en la realidad.

Puntos de un modelo de negocios

Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias debemos tomar en cuenta los siguientes puntos: - Bajos costos: Para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia. - Innovación y diferenciación: hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir, en todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado.

Elementos del modelo de negocios

- 1. Segmento del mercado: los consumidores constituyen el elemento primordial de cualquier modelo de negocio. -
- 2. Propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás. -
- 3. Canales de distribución: es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores. -
- 4. Relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación que desea con los segmentos de mercado que le interesan. -
- 5. Flujos de efectivo: es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesto a pagar por su producto un consumidor del segmento de mercado al que se dirige y con base en esto, elegir la estrategia de precio. -
- 6. Recursos clave: bienes más importantes para trabajar el modelo de negocio. -
- 7. Actividades clave: describe las acciones más importantes que una empresa realiza para hacer funcionar su modelo de negocio. -
- 8. Socios clave: red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocio. Implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio. -
- 9. Estructura de costos: incluye todos los costos en que se incurre, tanto para poner en marcha el modelo de negocio.

Naturaleza del proyecto

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo.

Justificación de una empresa

Es el especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve

Que es 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

Descripción del nombre de la empresa

Descriptivo. La denominación, por sí misma, debe reflejar el giro de la empresa y/o sus características distintivas de especialización. - Original. La ley establece que el nombre de una empresa debe ser nuevo (que no exista ya en el mercado). - Atractivo. Debe ser llamativo y fácil de recordar; visible, esto es, que esté bien identificado en el lenguaje verbal común, para facilitar su aceptación y memorización. - Claro y simple. Que se escriba como se pronuncia y viceversa. - Significativo. Que se pueda asociar con formas o significados positivos; por ejemplo, Excelente: son cosas muy bien hechas, con clase, etcétera. - Agradable. Una característica muy importante es que el nombre sea agradable, de buen gusto.

Güiro de una empresa

El giro de una empresa es su objeto u ocupación principal

Clasificasen de las empresas

Micro: de 1-30 empleados, -
Pequeña: de 31 – 100, -
Mediana: de 101-500, -
Grande: mas de 500.