



*ENFERMERIA*

**NOMBRE DEL ALUMNO:** CICLALI VERA OSORIO

**NOMBRE DEL DOCENTE:** JUAN MANUEL

JAIME DIAZ

**MATERIA:** TALLER DEL EMPRENDEDOR

**CARRERA:** LICENCIATURA ENFERMERIA

**CUATRIMESTRE:** 9°

# Propuesta de valor

Tu propuesta de valor es el núcleo de tu ventaja competitiva, pues dice claramente por qué alguien querría comprar o tener tratos con tu empresa en lugar de con alguno de tus competidores.

## Generación de ideas

implica crear, refinar y recopilar conceptos novedosos para los desafíos y oportunidades existentes.

- Es un proceso de descubrir nuevas ideas y soluciones por medio de lluvia de ideas y mapas mentales.

## Modelo de negocios

modelo de negocios no tiene que ver únicamente con la manera en que una marca genera ganancias con un producto.

- Esto tiene como fin dejar claro el valor que nuestros productos tienen y los beneficios que su consumo conlleva para los compradores.

## Características

Es innovador (sin límites): busca soluciones únicas para necesidades específicas.

- 1.- Fabricante · 2.- Distribuidor · 3.- Retailer · 4.- Franquicias · 5.- Ecommerce · 6.- Freemium · 7.- Agregador · 8.- Publicidad.

## Elementos

Debe contener el detalle de las operaciones, personal, análisis financiero, productos o servicios, modelo de ingresos y mercado.

- Propuesta de valor.
- Segmentación de clientes.
- Canales de distribución y comunicación.
- Relación con el cliente.
- Flujos de ingreso.
- Recursos clave.
- Actividades clave.



## **Naturaleza del proyecto**

Conjunto de elementos que la componen. La naturaleza de un proyecto consta de una serie de secciones

Descripción del proyecto. Es la idea exacta: tipo, clase, ámbito que abarca, contexto en el que se ubica desde el punto de vista de la organización, etc.

## **Justificación de la empresa**

Demuestra las razones por las cuales se emprende un proyecto

La Justificación del Negocio dirige toda la toma de decisiones relacionadas con el proyecto.

## **Propuesta de valor**

promesa de valor que un cliente espera recibir por parte de una empresa

Es más que una simple descripción del producto o servicio: es la solución específica que tu empresa brinda a un cliente, y que un competidor no puede ofrecer.<sup>3</sup>

## **Análisis FODA**

técnica que se usa para identificar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas, a fin de desarrollar un plan estratégico para los negocios.

1. Determina tus fortalezas.
2. Encuentra tus debilidades.
3. Distingue tus oportunidades.
4. Reconoce las amenazas.
5. Evalúa tus resultados y actúa en consecuencia.

## **Bibliografía : antología de la uds**