



**NOMBRE DE ALUMNO: Osiel Palacios López**

**NOMBRE DEL PROFESOR: Juan Manuel Jaime**

**NOMBRE DEL TRABAJO: cuadro sinóptico**

**MATERIA :taller del emprendedor**

**GRADO: noveno cuatrimestre**

**GRUPO: A**

Comitán de Domínguez Chiapas

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Propuesta de valor

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

R. 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...

Generación 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.

utilizar algunas de las preguntas que Alex Osborn (2005) propone para generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?...

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 los siguientes: - 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.

Bajos costos

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias.

para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia. Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad.

Innovación y diferenciación

La empresa debe 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

debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente.

