

idea de negocio

propuesta de valor

- ¿qué es? — la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.
- características
 - reflejar la funcionalidad
 - incluir información importante
 - conocer y reflejar las características
 - comunicar lo que hace mejor a la empresa
 - buscar fidelidad del cliente
- etapas
 - elegir un posicionamiento amplio
 - determinar una postura de valor
 - desarrollar propuesta de valor

generación de ideas

- no es necesario algo innovador
- se requiere analizar
 - mercado
 - experiencia que recibió el cliente
 - producto o servicio que ofrece
 - alternativas y diferencias
 - evidencias y pruebas
- para mejorar se debe tomar en cuenta
 - dar más por el dinero
 - mejorar calidad
 - lujo y aspiración
 - crear la necesidad de tenerlo
- elementos a considerar
 - relacionados con el cliente
 - características del mercado
 - beneficios de permanencia
 - decripción del producto
 - relacionados con el punto de vista de la empresa
 - objetivo estratégico
 - recursos físicos
 - controles de calidad

modelos de negocio

- aspectos para facilitar
 - analisis FODA
 - analisis de mercado
 - analisis tecnico operativo
 - analisis organizacional
 - analisis financiero
- contenido
 - seleccionar a sus clientes
 - segmentar sus ofertas de producto
 - Crear valor para sus clientes.
 - Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
 - Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos
- funciones
 - 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.

características de modelo de negocios

- bajos costos
- innovación y diferenciación

elementos de modelos de negocios

- principales elementos
 - propuesta de valor
 - segmento de mercado
 - estructura de la cadena de valor
 - generación de ingresos
 - estrategia competitiva
- deben de cubrir las siguientes areas
 - segmento del mercado
 - propuesta de valor
 - canales de distribución
 - relaciones con los consumidores
 - flujos de efectivo

naturaleza del proyecto

- ¿qué es? — 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
- proceso creativo
 - formación de una idea
 - evaluar mediante los criterios que el emprendedor juzgue convenientes
- justificación de una empresa — justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

propuesta de valor

- nombre de la empresa
 - descriptivo
 - original
 - atractivo
 - claro y simple
 - significativo
 - agradable
 - descripción de la empresa — tipo de empresa
 - comercial
 - industrial
 - servicios
- Rama del tema 3

analisis FODA

- 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
- misión de la empresa
 - motivadora
 - amplia
 - congruente
- visión de la empresa
 - motivadora
 - clara y entendible
 - factible o alcanzable