



Nombre del alumno: Ayla Ebed Zacarias Bartolon

Nombre del profesor: Luz Elena Cervantes Monroy

Nombre del trabajo: Mapa Conceptual

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9° cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 08 de Junio de 2023

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Propuesta de valor

La meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva

Debe cumplir con lo siguiente

- Reflejar la funcionalidad, el servicio, imagen, oportunidad.
- Incluir información importante para los clientes
- Conocer y reflejar las características, visibles o no
- Comunicar lo que hace mejor la empresa
- Ser lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente

Generación de ideas

Aunque no siempre, las ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio

El emprendedor

- El mercado: descripción del público al que va dirigida
- La experiencia que recibió el cliente
- El producto o servicio que ofrece al cliente
- Las alternativas y las diferencias
- Las evidencias o pruebas que tiene la empresa

Modelo de negocio

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Características de los modelos de negocio

- Mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias
- Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de "secreto" que los diferencia de otros
- La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa.

Bajos costos

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

mantener los costos lo más bajo

- En el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto
- Las compañías que buscan ahorrar en tecnología y calidad a la larga pueden presentar un aumento en los costos de su producto.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Innovación y diferenciación

La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor

Debe ser

De valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo.

Aportar una mejor o mayor utilidad al producto

Elementos de los modelos de negocios

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes

Principales elementos

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingresos y ganancias
- Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)
- Estrategia competitiva

Naturaleza del proyecto

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo

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.

Propuesta de valor

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

Análisis

Foda

Valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto

Mision

Es el propósito o motivo por el cual existe

Vision

Es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo

Bibliografía

UDS. (08 de MAYO-AGOSTO de 2023). *NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO*. Obtenido de ANTOLOGIA, UDS:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LNU/fc2573471c1c6f86286f3ffc bdcecfad-LC-LNU905%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>