



**Nombre de alumno: Tayli Jamileth  
Cifuentes Pérez**

**Nombre del profesor: Luz Elena  
Cervantes Monroy**

**Nombre del trabajo: Super nota  
Materia: Taller del emprendedor  
Grado: 9No. cuatrimestre  
Grupo: Nutrición**

Comitán de Domínguez Chiapas a 15 de junio del 2024

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## Propuesta de valor

Zimmerer (2005) crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado



Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Fayolle (2007) "el emprendimiento se trata de crear valor"

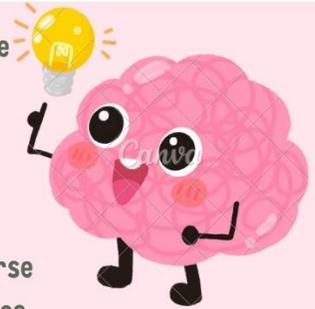


Mejía (2007), mezcla que se forma con la descripción de los productos o servicios, así como los beneficios que ofrece y los valores agregados que lo hacen diferente



# Generación de ideas

En todas partes 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



Algunas veces ni siquiera es necesario aportar nada nuevo en términos de tecnología o innovación en el producto o servicio, simplemente se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito



El emprendedor requiere, además, analizar: el mercado, la experiencia que recibió el cliente, el atributo del producto o servicio, alternativas y diferencias



Es necesario construir la propuesta de valor, misma que puede iniciarse con la elección de alguna de las categorías propuestas por Kaplan y Norton (2004)



Mariotti (2007), existen cinco elementos de entre los cuales un emprendedor puede elegir (uno o varios) y tomar en cuenta para concretar su propuesta de valor



Mejor compra o menor costo total, ofrecer mejor calidad, dar más por el dinero, lujo y aspiración, crear la necesidad de tenerlo, ofrecer lo mismo por menos,



- Usar nueva tecnología para producir un nuevo producto o bien
- Utilizar una tecnología ya existente para crear un producto viejo de una forma nueva
- Identificar cómo el producto puede ser llevado a mercados



La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa.

Cuando ya se tiene una idea de lo que representará la propuesta de valor, es conveniente para el emprendedor reflexionar en cada uno de los siguientes puntos



Elementos relacionados con el cliente

Elementos relacionados con el punto de vista de la empresa



Facilita el trabajo del cliente en algún aspecto

- Le da valor a la marca
- Reduce el tiempo del consumidor
- Se ofrecerá un precio menor

# 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 negocios

Describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones



Un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma

Mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias



Entre los más recomendados se encuentran

- Análisis FODA
- Análisis de industria y de mercado
- Análisis técnico-operativo
- Análisis financiero



Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de "secreto" que los diferencia de otros.



Los modelos de negocio comprenden aspectos como: seleccionar sus clientes, crear valor para sus clientes, salir al mercado, conseguir y conservar a sus clientes



Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias, debe poner especial atención en los siguientes puntos

## Bajos costos

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



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

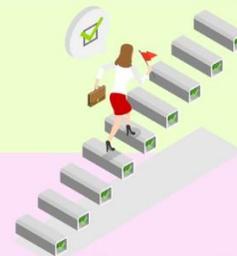
La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor,



La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto



deben confrontar varios retos



# Elementos de los modelos de negocios

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom



# Naturaleza del proyecto

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



El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen

Una vez que selecciona una idea, es necesario que defina con más detalle en qué consiste



## Justificación de la empresa



Una vez que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma.

## Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa

### Propuesta de valor

El siguiente paso es redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento



Especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.



- Nombre de la empresa
- Descripción de la empresa
- Ubicación y tamaño de la empresa

## Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa

Es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico

### Misión



La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existy, por tanto, da sentido y guía sus actividades.

La misión debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo

### Visión



## Objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo

Los objetivos son los puntos intermedios de la misión



Los objetivos se establecen en forma general para la empresa y se deberán reflejar en objetivos específicos para cada área funcional de la misma.

- Objetivos a corto plazo (6 meses a 1 año)
- Objetivos a mediano plazo (1 a 5 años)
- Objetivos a largo plazo (5 a 10 años)



Todo producto o servicio de una empresa debe encaminarse a la satisfacción de una necesidad o a la solución de un problema de un segmento de mercado definido

Universidad del Sureste, antología de taller del emprendedor, recuperado el 15 de junio del 2024, paginas 33-63

[fc2573471c1c6f86286f3ffcbdcecfad-LC-LNU905 TALLER DEL EMPRENDEDOR.pdf](#)  
([plataformaeducativauds.com.mx](http://plataformaeducativauds.com.mx))