



UDOS

Montero Gómez María Fernanda

Cervantes Monroy Luz Elena

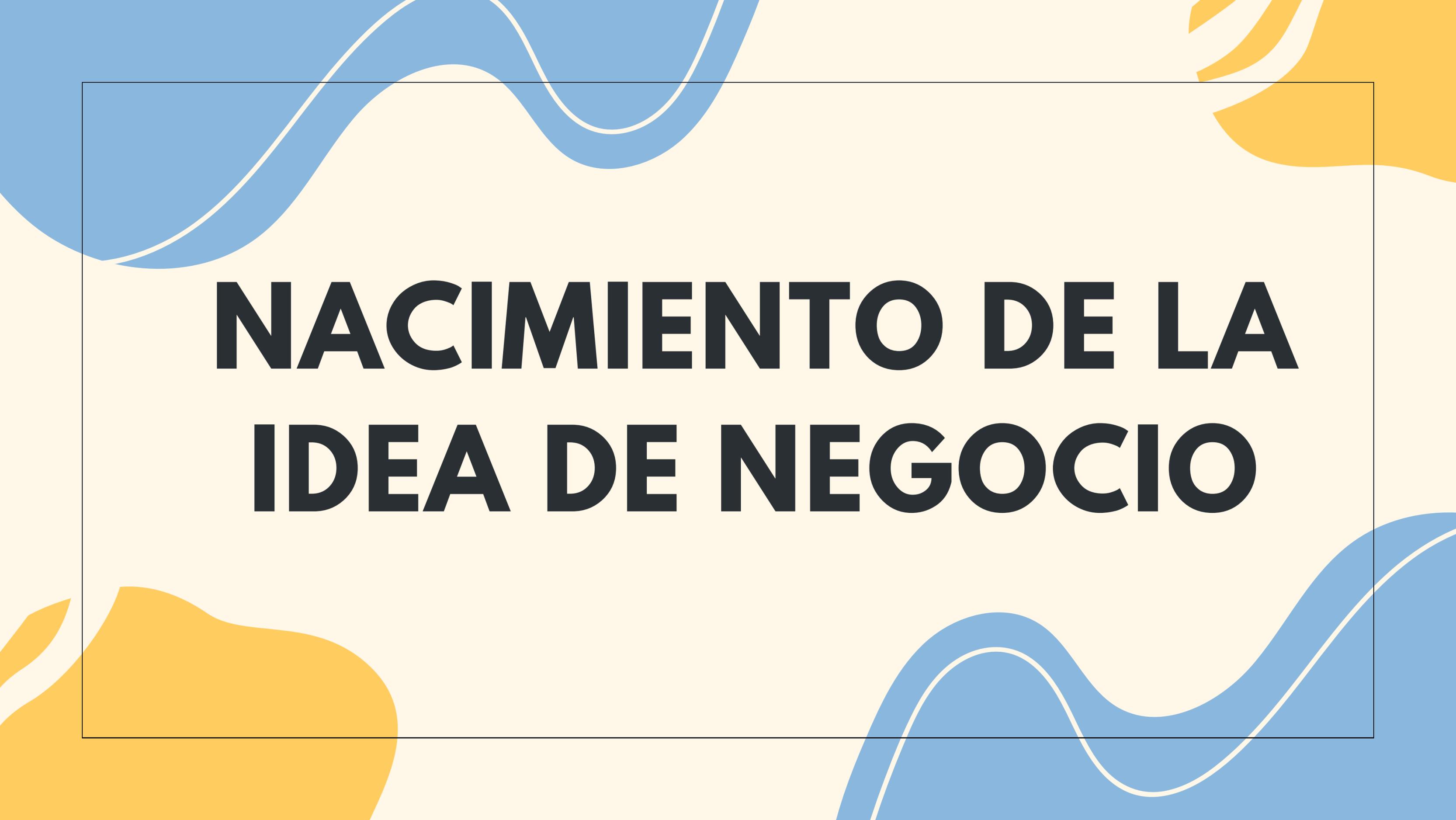
“Nacimiento de la idea de negocio”

Taller del emprendedor

Noveno Cuatrimestre

Segunda unidad

NUTRICIÓN



NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

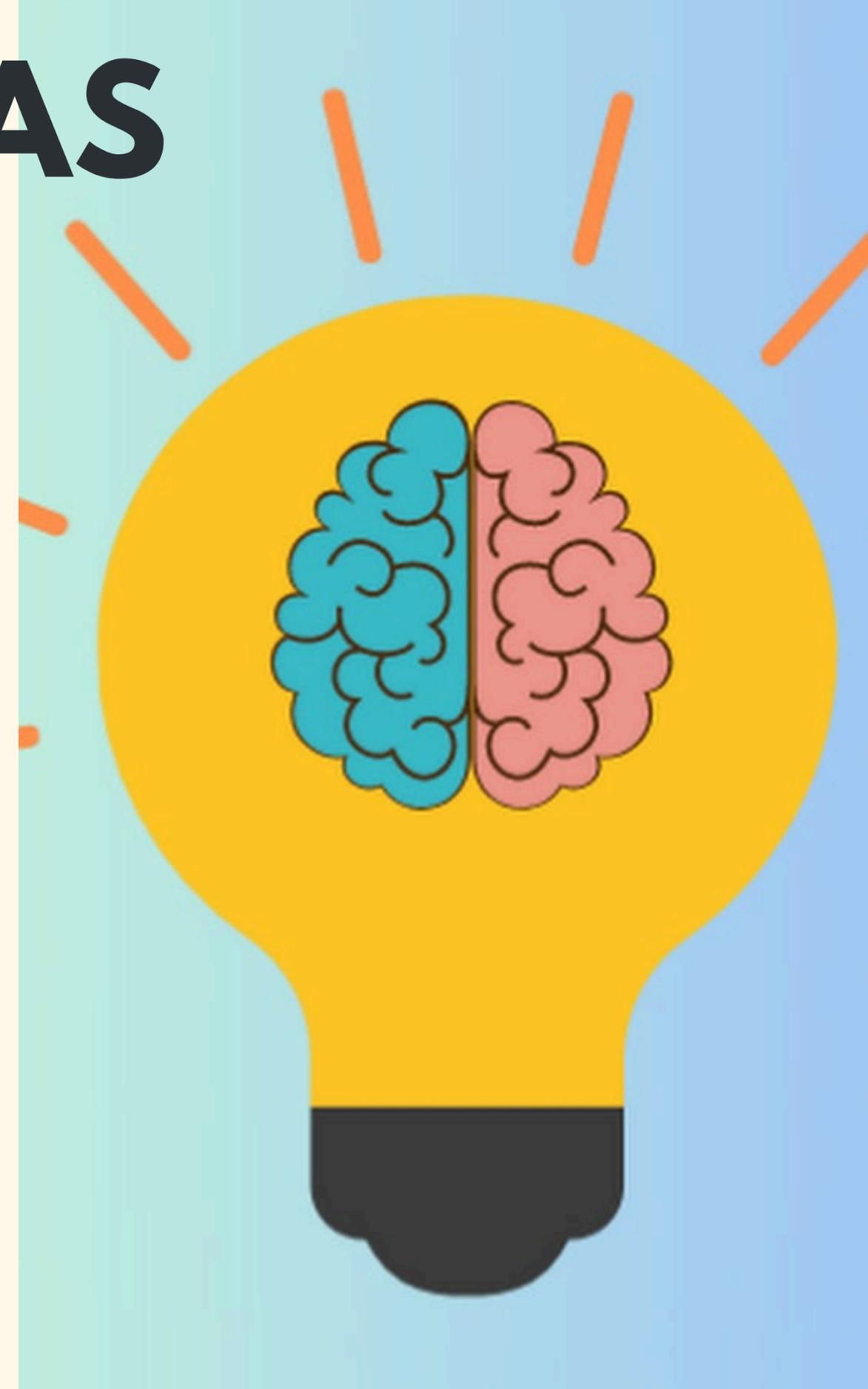
PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor es definida por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes. Además, comenta que los estudios de mercado nos enseñan que el posicionamiento estratégico consiste en tomar una opción frente al mercado y la competencia por anticipado y definir cómo se quiere ser y cómo se espera que el mercado me perciba



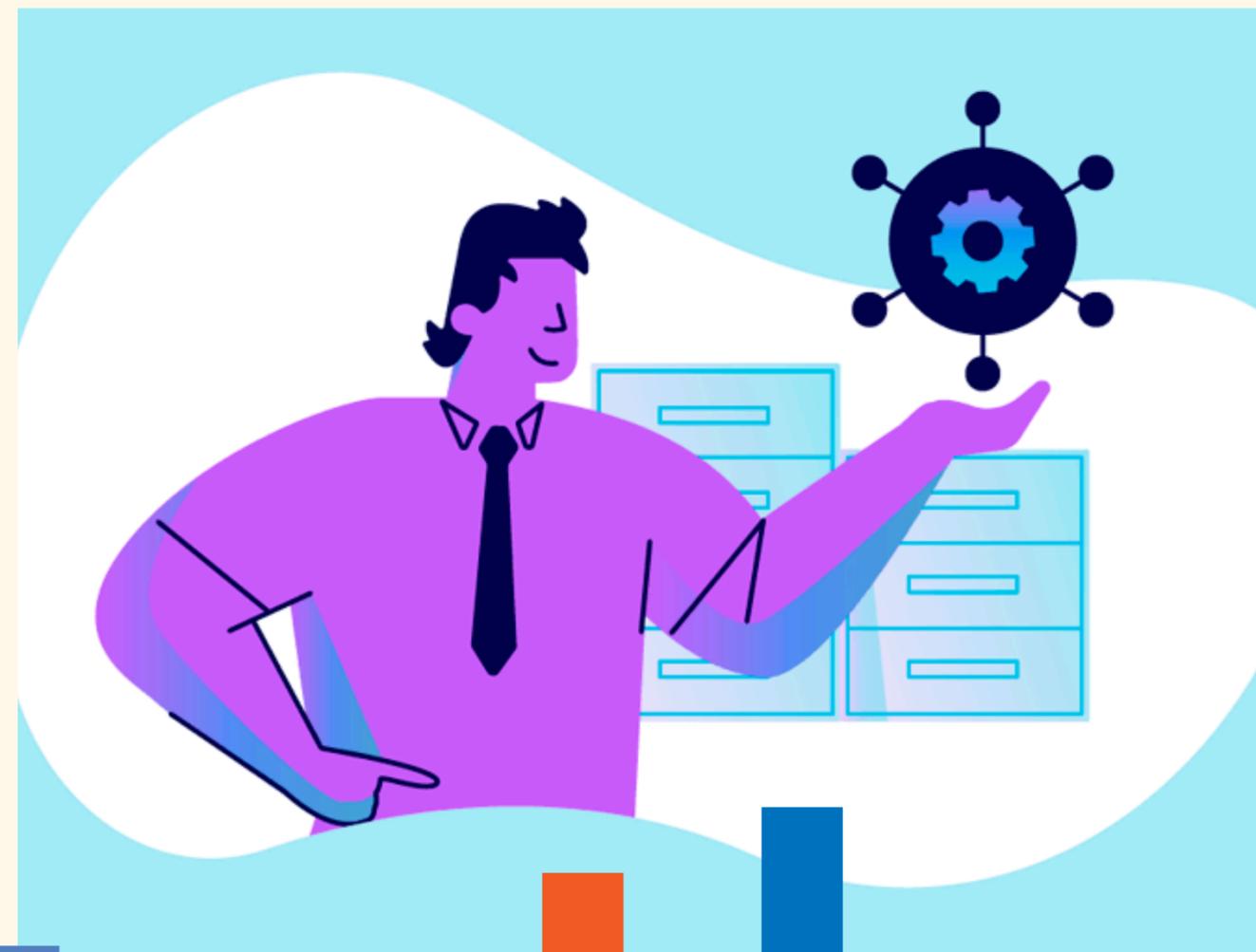
GENERACIÓN DE IDEAS

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, otras veces el cambio está en dar una utilidad posterior al envase, en ocasiones el cambio está en el servicio otras veces está en el proceso de producción entre otras.



MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio es la manera en que una empresa crea, entrega y captura valor. Esencialmente, describe cómo la empresa genera ingresos a través de sus productos o servicios, especificando cómo se estructuran sus operaciones, cómo interactúa con los clientes, y cómo se diferencia de sus competidores.



CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

Bajos costos

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 adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios, por lo que se aconseja, antes de redactarla, dar a respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?
- ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?
- ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?
- ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?
- ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir?



NATURALEZA DEL PROYECTO

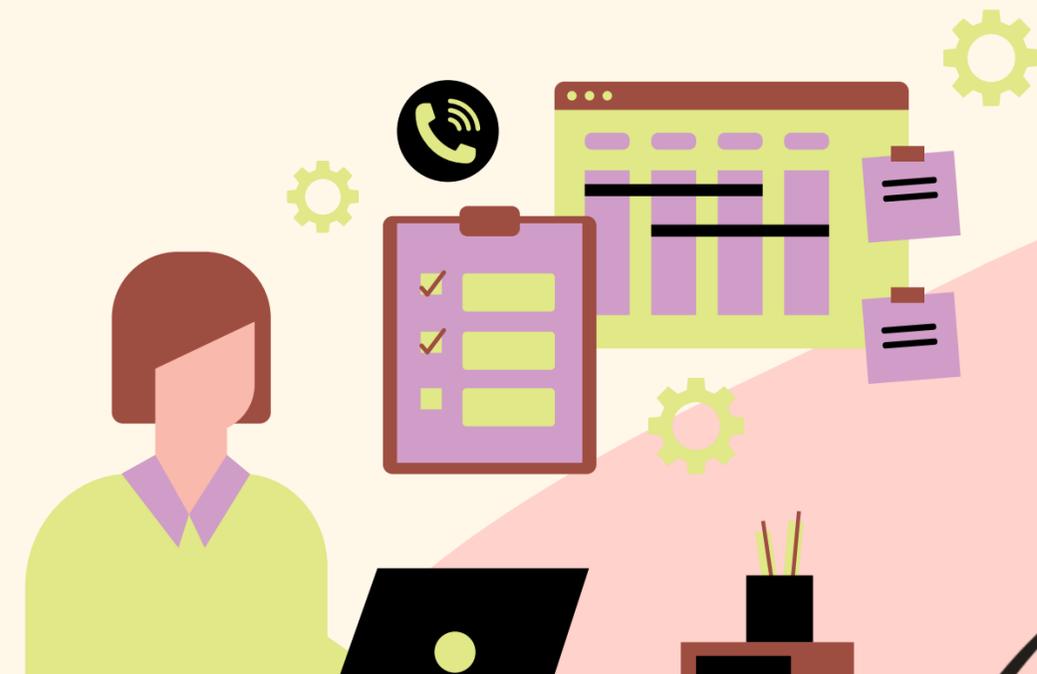
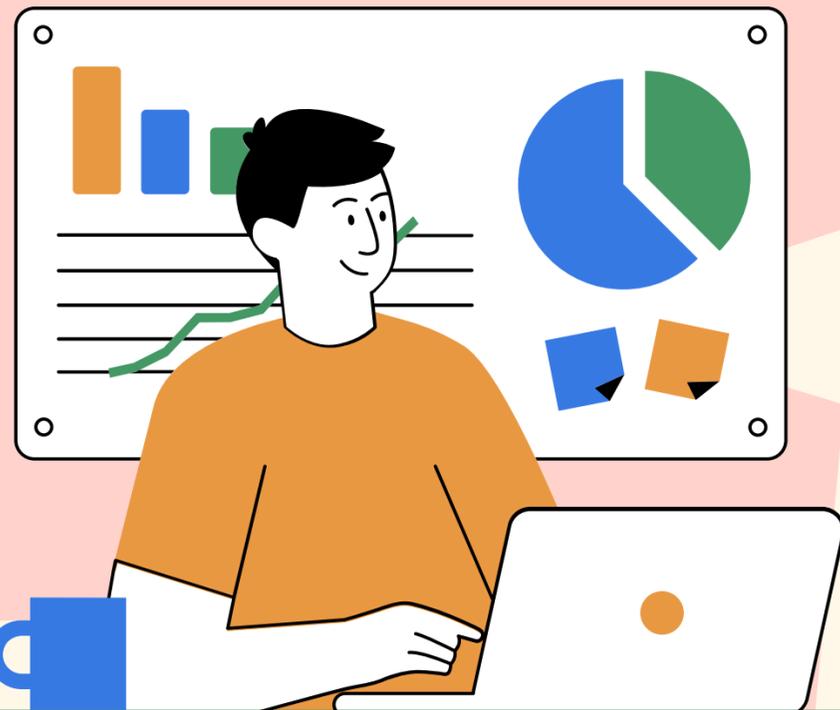
Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio.



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, NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Propuesta de valor

Es el conjunto de beneficios o valores únicos que ofrece a sus clientes para satisfacer sus necesidades y diferencias.

Nombre de la empresa

El nombre de la empresa es la denominación oficial bajo la cual opera y se identifica legal y comercialmente en el mercado.

Descripción de la empresa

es un resumen conciso que proporciona información básica sobre su naturaleza, actividades, productos o servicios, mercado objetivo y otros aspectos relevantes para entender su función.

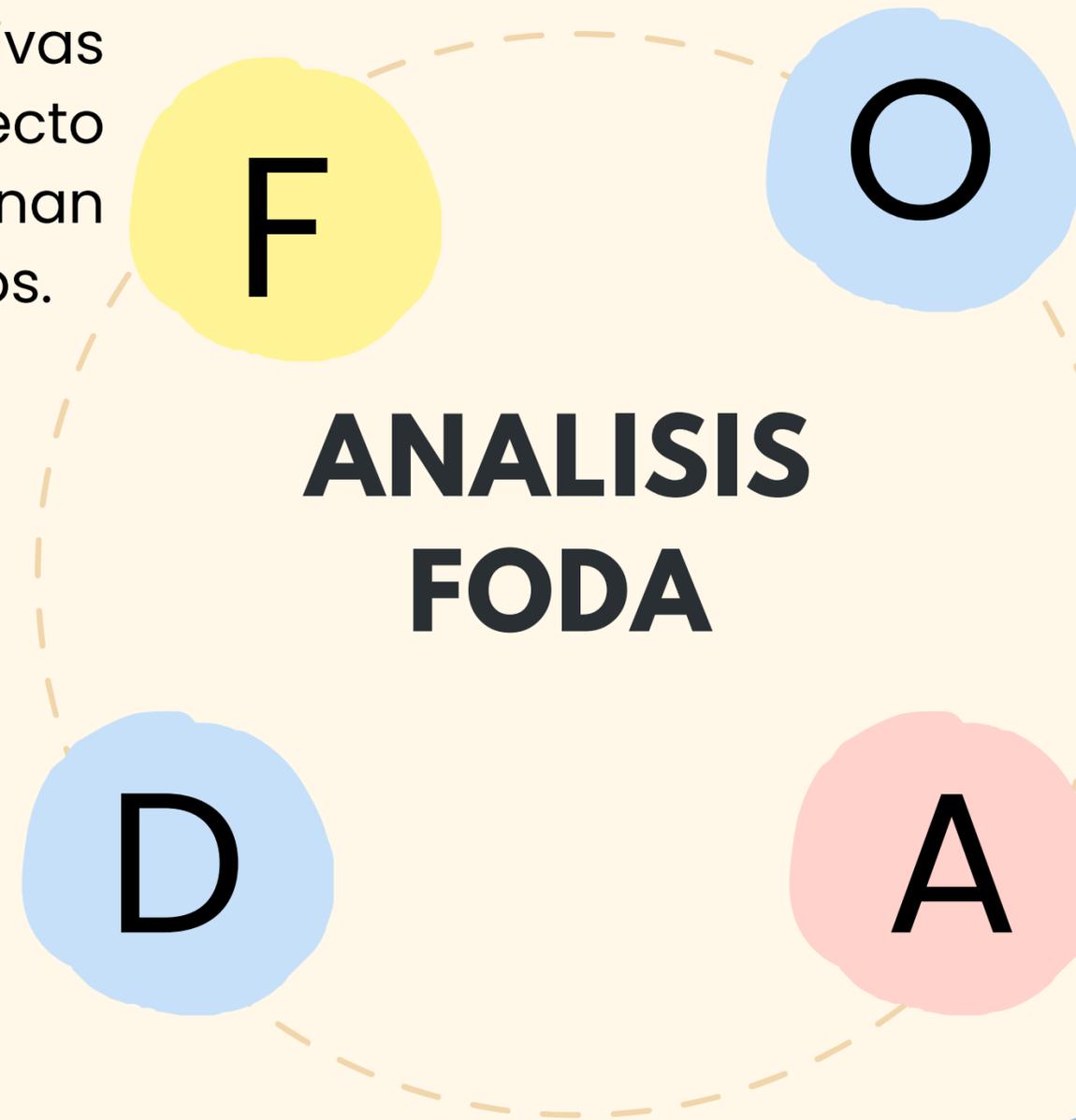
Es una herramienta estratégica que ayuda a entender el entorno interno y externo de una organización para tomar decisiones informadas y desarrollar estrategias efectivas. Evalúa las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una empresa o proyecto.

Fortalezas:

Son las características positivas internas de una empresa o proyecto que la distinguen y le proporcionan ventajas competitivas frente a otros.

Debilidades:

Son características internas de una organización que la colocan en desventaja frente a la competencia, como falta de recursos, procesos ineficientes o problemas de gestión.



Oportunidades:

Son condiciones externas favorables que una empresa puede aprovechar para mejorar su desempeño o alcanzar sus objetivos estratégicos..

Amenazas:

Son factores externos que pueden afectar negativamente a una organización, como cambios en el mercado, etc.

Bibliografía

Antología *taller del emprendedor* UDS.com

