



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Adolfo Angel Pascual Gómez

Nombre del tema: Nacimiento de la idea de negocio

Parcial: II

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime Diaz

Nombre de la Licenciatura: Licenciatura en enfermería

Cuatrimestre: Noveno cuatrimestre



Comitán de Domínguez, Chiapas a 15 de junio del 2024

Nacimiento de la idea de negocio

Propuestas 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.

Características de propuesta de valor

1. Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.
2. Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.
3. Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicios.
4. Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes.
5. Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.
6. Ser lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los beneficios.

Generación de ideas

El emprendedor requiere

1. El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor.
2. La experiencia que recibió el cliente: análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor, ya que es importante recibir realimentación directa y verídica.
3. El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el cliente.
4. Las alternativas y las diferencias: qué otros productos existen en el mercado y qué hace diferente al producto que la empresa ofrece.
5. Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

Elementos relacionados con el cliente

1. Características del mercado potencial.
2. Necesidad que cubrirán.
3. Beneficios de permanencia con el producto, servicio y/o la marca.
4. Descripción del producto que resalte sus ventajas sobre la competencia.

Modelo de negocio

La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso.

Desarrollo del modelo más recomendado

1. Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).
2. Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia).
3. Análisis técnico-operativo.
4. Análisis organizacional y de gestión del recurso humano. - Análisis financiero.

Nacimiento de la idea de negocio

Características de los modelos de negocio

- Bajos costos
- Innovación y diferenciación

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.

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?
- ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto (futuro esperado de la empresa)?
- ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?

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.

Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa

1. El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen. Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas.
2. A continuación, llene la cédula del ejercicio, para ello deberá realizar una lluvia de ideas para determinar el producto o servicio de la futura empresa.
3. Una vez que se generan las ideas, es necesario evaluarlas mediante los criterios que el emprendedor juzgue convenientes, a fin de seleccionar la mejor de ellas.
4. En la cédula del ejercicio, efectúe una lluvia de ideas para seleccionar un producto y/o servicio; en caso de ser necesario, efectúe una segunda evaluación de las ideas.
5. Una vez que selecciona una idea, es necesario que defina con más detalle en qué consiste; con dos ejemplos más, los lectores podrán realizar su proyecto. La idea seleccionada debe describirse lo más explícitamente posible.

Nacimiento de la idea de 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.

Ejercicio. A continuación, señala la justificación de tu empresa y describe detalladamente la necesidad que ésta satisface o el problema que resuelve.

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

Nombre de la empresa

El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas.

Descripción de la empresa

El giro de una empresa es su objeto u ocupación principal. En México existen tres giros en los que toda empresa se puede clasificar, de acuerdo con la Secretaría de Economía (SE).

Ubicación y tamaño de la empresa

1. La ubicación de la empresa permite determinar el medio ambiente cercano a ésta.
2. El tamaño de la empresa se determina de acuerdo con la clasificación establecida por organismos de gobierno; por ejemplo, en México, la Secretaría de Economía (SE)

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

Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta que 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

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

Visión de la empresa

Al igual que la misión, la visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo. Una visión clara permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta.

Bibliografía

UDS. (Periodo mayo-agosto). *TALLER DEL EMPRENDEDOR* . Comitan de Dominguez.