



Nombre del Alumno:

Pérez Hernández Luz Esmeralda.

Materia:

Proyección Profesional.

Nombre del profesor:

Juan Jaime.

Nombre de la Licenciatura:

Enfermería.

Cuatrimestre:

8vo. Cuatrimestre.

UNA IDEA ORIGINAL ES AQUELLA QUE TIENE LA FUERZA PARA IMPULSAR EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO, ES LA IDEA QUE DIFERENCIARÁ UN PRODUCTO CON ELEMENTOS SIMILARES A LOS DE LA COMPETENCIA, EL FACTOR QUE DARÁ A LOS COMPRADORES UNA RAZÓN PARA ESCOGER ESE PRODUCTO Y NO OTRO.

SEGÚN PUCHOL.

LAS OPORTUNIDADES QUE SE CONVERTIRÁN EN IDEAS DE NEGOCIO

EXISTE DEMANDA DE UN PRODUCTO O SERVICIO Y NADIE HA ATENDIDO O SATISFECHO BIEN ESTA NECESIDAD.

PROPUESTA DE VALOR.

DESCRIBE QUE LA META DE ELABORAR Y DESARROLLAR UN PLAN ESTRATÉGICO ES 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

COMO LA MEZCLA ÚNICA DE PRODUCTOS, SERVICIOS, BENEFICIOS Y VALORES AGREGADOS QUE LA EMPRESA OFRECE A SUS CLIENTES.

UNIDAD 2.

FAYOLLE

CONTEXTUALIZA EL CONCEPTO DE PROPUESTA DE VALOR EN UN ÁMBITO MÁS GLOBAL AL DECIR QUE "EL EMPRENDIMIENTO SE TRATA DE CREAR VALOR".

BRUYAT

SEÑALA QUE SE DA UNA DINÁMICA DE INTERRELACIÓN ENTRE EL INDIVIDUO Y LA CREACIÓN DE VALOR.

GENERACIÓN DE IDEAS.

UNA INVERSIÓN EXTRAORDINARIA, Y QUE SI SE TIENE LA CAPACIDAD PARA DETECTARLAS PUEDEN CONVERTIRSE EN LA SOLUCIÓN A LAS NECESIDADES O PROBLEMAS QUE LAS PERSONAS REQUIEREN.

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.

UN MODELO DE NEGOCIO (TAMBIÉN CONOCIDO COMO DISEÑO DE NEGOCIOS) DESCRIBE LA FORMA EN QUE UNA ORGANIZACIÓN CREA, CAPTURA Y ENTREGA VALOR, YA SEA ECONÓMICO O SOCIAL.

UN MODELO DE NEGOCIO PODRÍA SER UN DIAGRAMA DE LOS COMPONENTES CLAVE DE LA EMPRESA A INTEGRAR AL INICIAR Y OPERAR LA MISMA.

EL EMPRENDEDOR PUEDE AUXILIARSE DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA COMO UNA BUENA HERRAMIENTA, EXISTEN ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PARA UN NEGOCIO, QUE FACILITAN EL DESARROLLO DEL MODELO.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS.

DESCRIBE LAS OPERACIONES DE LA COMPAÑÍA, INCLUYENDO TODOS SUS COMPONENTES, PROCESOS Y FUNCIONES QUE TIENEN COMO RESULTADO UN COSTO PARA LA EMPRESA Y UN VALOR PARA EL CONSUMIDOR.

BAJOS COSTOS

SI LA COMPAÑÍA TIENE LOS MISMOS COSTOS QUE SUS COMPETIDORES, ENTONCES TENDRÁ LAS MISMAS GANANCIAS.

UNIDAD 2.

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

EL PRIMER ELEMENTO A CONSIDERAR EN LA FORMACIÓN DE UNA EMPRESA DE ÉXITO RADICA EN LO CREATIVO DE LA IDEA QUE LE DA ORIGEN.

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 EL PROBLEMA CONCRETO QUE RESUELVE.

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/ce7f8b45f0452abdcf8734f8258377e-LC-LEN805%20PROYECCION%20PROFESIONAL.pdf>