



Nombre de los alumnos: EDSON DANIEL DE LEON DOMINGUEZ.

Nombre del tema: NACIMIENTO DE LA IDEA DEL NEGOCIO.

Nombre de la Materia TALLER DEL EMPRENDEDOR.

Nombre del profesor: JUAN JAIME DIAZ.

Nombre de la Licenciatura: ENFERMERIA.

Cuatrimestre: NOVENO Grupo: A

# NACIMIENTO DE LA IDEA DEL 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, es origen de una nueva creación de valor, aunque no la única. Por lo tanto, la creación de valor está ligada a la innovación y a la creación de ventajas competitivas sostenibles

## CARACTERISTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO.

- Los modelos de negocio comprenden los aspectos que se enlistan a continuación:
1. Seleccionar a sus clientes.
  2. Segmentar sus ofertas de producto y servicio.
  3. Crear valor para sus clientes.
  4. Conseguir y conservar a los clientes.
  5. Salir al mercado (estrategia, canales, logística, distribución).
  6. Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.

## ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO.

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom, son los siguientes:

1. propuesta de valor.
2. Segmento de mercado.
3. Estructura de la cadena de valor.

## GENERACION 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 o problemas que las personas requieren. La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa.

- Elementos relacionados con el cliente:
- Características del mercado potencial.
  - Necesidad que cubrirán.

## 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. Las compañías que buscan ahorrar en tecnología y calidad a la larga pueden presentar un aumento en los costos de sus productos

## 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

## JUSTIFICACION 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.

## 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. Un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos

## INNOVACION Y DIFERENCIACION.

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, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente.

PROPUESTA DE VALOR, NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCION DE LA EMPRESA, PROPUESTA DE VALOR.

Motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor.

ANALISIS FODA, MISION Y VISION DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA.

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, después del análisis, es tarea del emprendedor utilizar esa información para planear acciones que conviertan las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades