



Nombre del Alumno:

Fernanda Paribanu Jiménez García

Nombre del Tema:

Unidad 2

Parcial:

2

Nombre de la Materia:

Taller del emprendedor

Nombre del Profesor:

Beatriz Adriana Méndez González

Nombre de la Licenciatura:

Enfermería

Cuatrimestre:

9

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento

Es la :

La idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia

El factor:

Dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.

Tienen las cualidades :

Atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios

## PROPUESTA DE VALOR

Crear una ventaja competitiva

Agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores

Y que le den:

Posición única y superior en el mercado.

Fue definida por:

Zimmerer (2005)

Identificación y el reconocimiento del problema

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## GENERACIÓN DE IDEAS

El emprendedor requiere, además, analizar cuidadosamente:

con

- El mercado
- La experiencia que recibió el cliente
- El producto o servicio que ofrece al cliente
- Las alternativas y las diferencias
- Las evidencias o pruebas

Elementos relacionados con el cliente:

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

## MODELO DE NEGOCIO

Organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Abarca un amplio rango de actividades

Propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, etc.

Tiene tres funciones esenciales:

- Guía las operaciones de una compañía
- Atrae a líderes e inversionistas.
- Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas en la realidad.

Se agrupan en tres categorías:

- Políticas
- Activos
- Legales

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

El objetivo

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

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

La combinación de estas variables y el nivel de superioridad del modelo determinan sus ventajas competitivas

Bajos costos

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

Para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia

Las compañías que buscan ahorrar en tecnología y calidad a la larga pueden presentar :

Aumento en los costos de sus productos, ya que éstos suelen tener más fallas y/o rechazo por parte de los compradores.

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

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

Debe de ser:

Real y percibida por el cliente, de otra forma no habrá una preferencia por el producto.

Las compañías que agregan diferenciación en sus productos y procesos son atractivas también para hacer inversiones en ellas

## ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer

Los principales elementos que componen

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingresos y ganancias
- Posición de la compañía en la red de oferentes
- Estrategia competitiva

Elementos esenciales:

- Segmento del mercado
- Propuesta de valor
- Canales de distribución
- Relación con los consumidores
- Flujos de efectivo
- Recursos clave
- Actividades clave
- Socios clave
- Estructura de costos

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## NATURALEZA DEL PROYECTO

A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio.

### 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 se generan las ideas, es necesario evaluarlas mediante los criterios que el emprendedor juzgue convenientes, a fin de seleccionar la mejor de ellas.

## 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

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

PROPUESTA DE VALOR, NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

**Propuesta de valor**  
Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento

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

3 giros en los que toda empresa se puede clasificar:

- Comercial.
- Industrial.
- Servicios

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.

La misión :

- Amplia
- Motivadora
- Congruente

La vision:

- Motivadora para todos los integrantes de la empresa.
- Clara y entendible.
- Factible o alcanzable, aunque no sea fácil.
- Realista, considerando el entorno actual y cambiante en el que se vive.
- Alineada con la misión y los valores de la empresa.

## Referencia bibliografica

Universidad del Sureste [UDS] (2024) antología,taller del emprendedor

Fuente:<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/b9583624b6e36f03d6e2ac18b81f54e8.pdf>