



*Nombre del Alumno: Yubitza Ascencio Galera.*

*Nombre del tema: Nacimiento de la idea de negocio.*

*Parcial: 2°.*

*Nombre de la Materia: Taller del emprendedor.*

*Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez González.*

*Nombre de la Licenciatura: Enfermería.*

*Cuatrimestre: 9°.*

*Lugar y Fecha de elaboración: Pichucalco, Chiapas; a 14 de junio del 2024.*

# Nacimiento de la idea de negocio.

## Propuesta de valor

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

- Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.
- Incluir información importante para los clientes.
- Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador.
- Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.
- Ser lo suficientemente simple y entendible.
- Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicios.

## Generación de ideas

Alex Osborn (2005) propone para generar ideas: *¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?*

## El emprendedor requiere analizar con cuidado:

- El mercado.
- La experiencia que recibió el cliente.
- El producto o servicio que se le ofrece al cliente.
- Las alternativas y las diferencias.
- Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre la ventaja en el mercado,

## Modelo de negocio

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

## Funciones esenciales

- Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito.
- Atrae a líderes e inversionistas.
- Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas en la realidad.

## Características de los modelos de negocios

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

- **Bajos costos:** para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.
- **Innovación y diferenciación:** 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.

## Elementos de los modelos de negocios

- **Propuesta de valor:** ésta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor.
- **Segmento de mercado:** es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, reconociendo que los distintos segmentos del mercado tienen diferentes necesidades.
- **Estructura de la cadena de valor:** posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor,
- **Generación de ingresos y ganancias:** forma en que se generan los ingresos (mediante ventas, arrendamientos, suscripciones, etc.)
- **Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia):** identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores.
- **Estrategia competitiva:** manera en que la compañía intentará desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible, por ejemplo, a partir de los costos, diferenciación o eficiencia de operaciones.

## Elementos esenciales en el modelo de negocio

- 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.

## Naturaleza del proyecto

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.

# 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.

## 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, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia.

### Nombre de la empresa

Es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo.

### Características

- Descriptivo.
- Original.
- Atractivo.
- Claro y simple.
- Significativo.
- Agradable

### Descripción de la empresa

El giro de una empresa es su objeto u ocupación principal.

- 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, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

### FODA

Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas.

## Misión de la empresa

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

- Amplia.
- Motivadora.
- Congruente.

## Visión de la empresa

Es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.

- 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 Bibliográfica.

Universidad Del Sureste [UDS] (2024) Antología Taller del emprendedor

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