

ESPIRITU EMPRENDEDOR

ESPIRITU EMPRENDEDOR

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.

Tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sus tentadas en productos o servicios.

SEGUN

Jeffry Timmons (1990)

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

SEGUN

Puchol (2005)

Las oportunidades que se convertirán en ideas de negocio caben en alguna de las siguientes categorías:

- Existe demanda de un producto o servicio y nadie ha atendido o satisfecho bien esta necesidad.
- Es posible fabricar un producto u ofrecer un servicio más barato o de mejor calidad que los existentes en este momento.
- En un país existe un producto que en otro no es conocido y que sería una buena oportunidad para exportar.

DEFINICION

Propuesta de valor

Zimmerer (2005)

Describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva.

Metzgel y Donaie (2007)

Como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Fayolle (2007)

El emprendimiento se trata de crear valor.

Metzger (2007)

La mayoría de las personas no pueden explicar qué hace su empresa; es decir, no conocen o no tienen clara la propuesta de valor de la empresa.

Define que el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental.

La mejor manera para comenzar a alinear a los empleados es entender el beneficio que la empresa trata de entregar a sus clientes.

GENERACION DE IDEAS

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.

Otras veces el cambio está en dar una utilidad posterior al envase, en ocasiones el cambio está en el servicio.

Otras veces está en el proceso de producción

Se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito.

El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado:

Es necesario construir la propuesta de valor, misma que puede iniciarse con la elección de alguna de las categorías propuestas por Kaplan y Norton (2004):

- Mejor compra o menor costo total.
- Vanguardia en el desarrollo de productos.
- Llave en mano.
- Cautiverio.

O simplemente se puede pensar en algunas de las siguientes opciones:

- Ofrecer mejor calidad.
- Dar más por el dinero.
- Crear la necesidad de tenerlo.
- Ofrecer lo mismo por menos.

ESPIRITU EMPRENDEDOR

MODELO DE NEGOCIO

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

Abarca aspectos clave de la empresa:

- Propósito de la misma, estrategia.
- Infraestructura
- Estructura organizacional.
- Operaciones.
- Políticas.
- Relación con los clientes
- Esquemas de financiamiento y obtención de recursos.

Al planear un negocio es necesario definir hacia quién se quiere enfocar el producto o servicio.

Es un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma.

ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PARA UN NEGOCIO:

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

IMPORTANCIA

La planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso.

Es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura.

PARA QUE

Sea rentable y se obtengan beneficios económicos.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

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

MEDIDAS PARA TENER BAJOS COSTOS

- Ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control.
- Esquema administrativo modesto.
- Materias primas superiores.
- Tecnología con alto control de calidad.

INNOVACION ò DIFERENCIACION

El valor que la compañía obtiene de su diferenciación con otras depende del precio y margen de ganancias.

PLANTEAMIENTOS

- El uso de tecnologías apropiadas.
- Basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos como el capital y el trabajo.
- La producción local.

ELEMENTOS DEL MODELO DE NEGOCIO

PROPUESTA DE VALOR

Èsta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor,

SEGMENTO DE MERCADO

Es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto,

ESTRUCTURA DE CADENA DE VALOR

Posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor.

GENERACION DE INGRESOS Y GANANCIAS

Forma en que se generan los ingresos

POSICION DE LA COMPAÑIA EN LA RED DE OFERENTES (COMPETENCIA).

Identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores.

ESTRATEGIA COMPETITIVA

Desarrollo de una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible,

BIBLIOGRAFIA

- El emprendedor de éxito / Cuarta edición / Rafael Alcaraz Rodríguez / McGrawHill / México / ISBN: 978-607-15-0611-5