

Mapa Conceptual

Nombre del Alumno: Omar Alejandro Pérez Díaz

Nombre del tema: Mapa Conceptual Unidad I

Parcial: Segundo modulo

Nombre de la Materia: Desarrollo Empresarial

Nombre del profesor: Salomon Vázquez Guillen

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre: 6° Cuatrimestre

UNIDAD 1

```
graph TD; U1[UNIDAD 1] --- L1[ ]; L1 --- 1.7["1.7 'Propuesta de valor'"]; L1 --- 1.8["1.8 'Definición'"]; L1 --- 1.9["1.9 'Generación de ideas'"]; L1 --- 1.10["1.10 'Modelo de negocio'"]; L1 --- 1.11["1.11 'Características de los modelos de negocio'"]; L1 --- 1.12["1.12 'Elementos de los modelos de negocios'"];
```

1.7
“Propuesta de valor”.

1.8
“Definición”.

1.9
“Generación de ideas”.

1.10
“Modelo de negocio”.

1.11 “Características de los modelos de negocio”.

1.12 “Elementos de los modelos de negocios”.

1.7 "Propuesta de valor".

Esto consiste

En dar una solución a un segmento de la población o al consumidor en general, en base a sus deseos y necesidades.

No obstante

Se tiene que recordar que no todos los beneficios son para el cliente, la empresa también debe ganar en esa propuesta, por lo tanto, debe haber un balance en el beneficio percibido por ambas partes del modelo.

1.8 "Definición".

Existen algunas definiciones de diferentes

Zimmerer (2005) 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.

Metzger y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Fayolle (2007) contextualiza el concepto de propuesta de valor en un ámbito más global al decir que —el emprendimiento se trata de crear valor—. Al citar a Ronstadt (1984), Fayolle define que el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental.

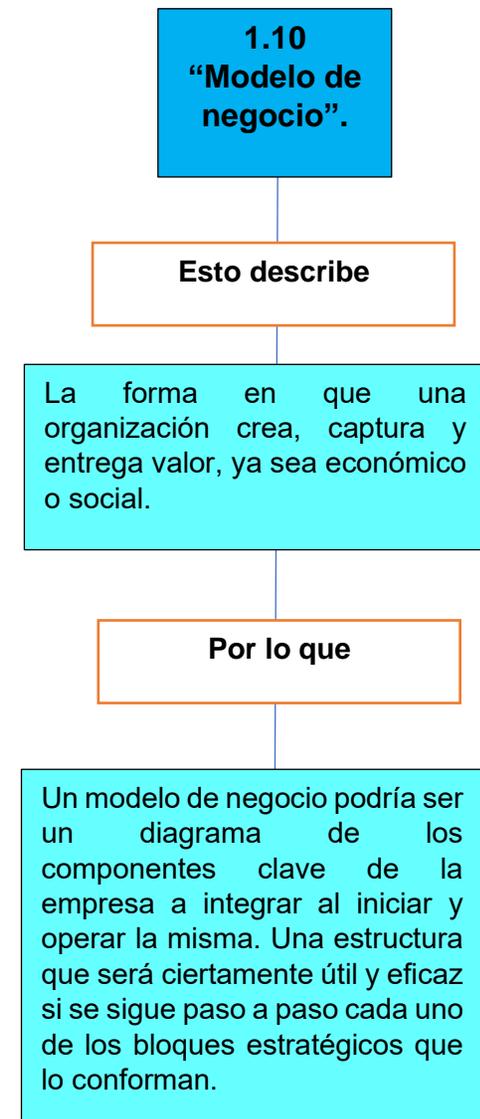
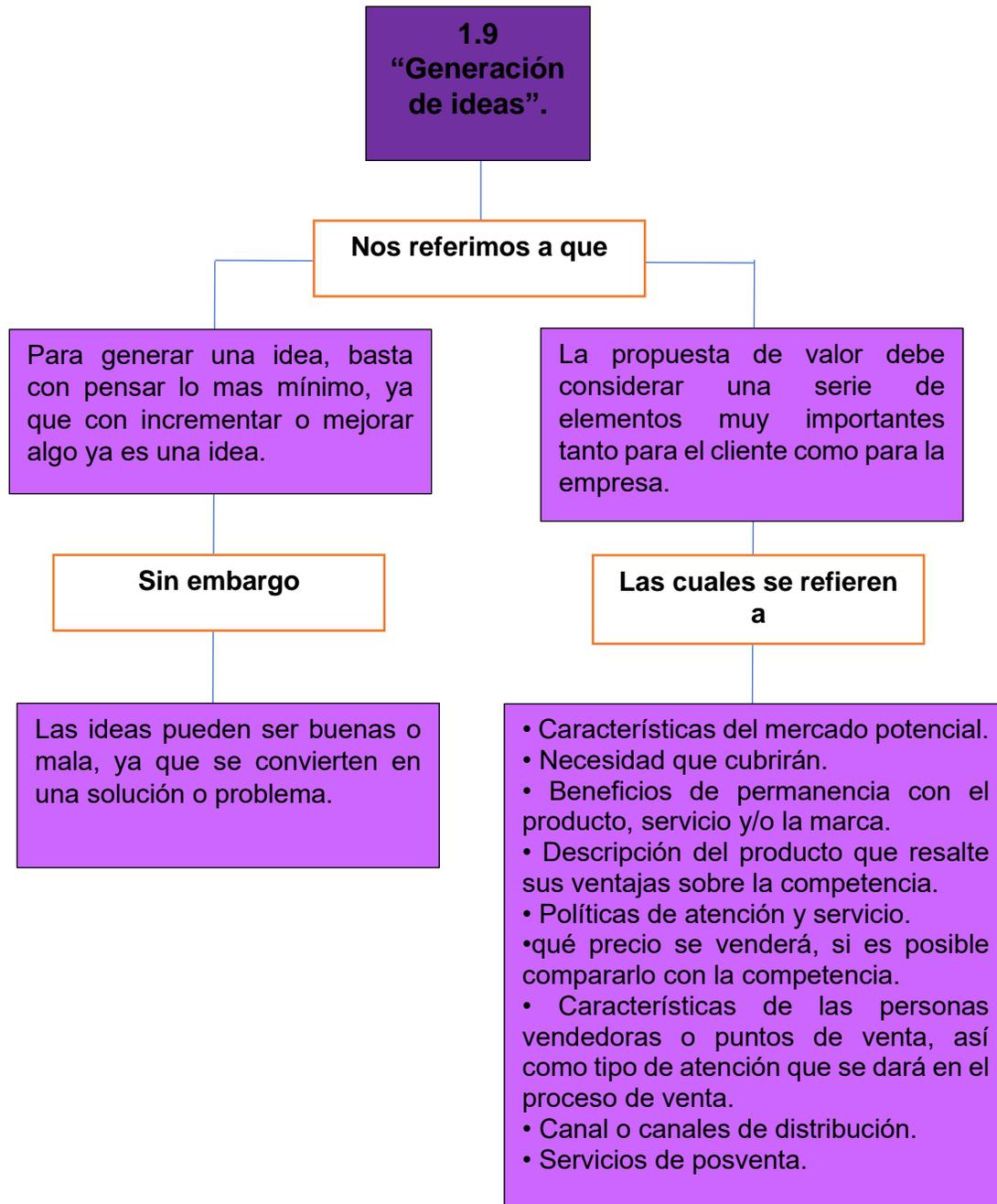
El concepto de propuesta de valor fue originalmente difundido por Porter (1985),

Metzger (2007) comenta que 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.

Por esto la mejor manera

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

De igual manera



1.11 “Características de los modelos de negocio”.

Consiste en que

Un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias, debe poner especial atención en los siguientes puntos.

Dos características son

-Bajos costos

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

-Innovación diferenciación

La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir, en todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado.

1.12 “Elementos de los modelos de negocios”.

Se clasifican según...

Chesbrough y Rosenbloom. Los principales elementos que componen a un modelo de negocio.

Se trata de

- 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 (competencia).
- Estrategia competitiva.

Osterwalder y Pigner (2009), existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio.

Se enumeran de la siguiente manera

1. Segmento del mercado.
2. Propuesta de valor.
3. Canales de distribución.
4. Relación con los consumidores.
5. Flujos de efectivo.
6. Recursos clave.
7. Actividades clave.
8. Socios clave.
9. Estructura de costos.

Referencias

Guillen, S. V. (2024). *Antologia, Desarrollo Empresarial*. Comitán, Chiapas: UDS Mi Universidad.