



Universidad del sureste

Lic. Medicina Veterinaria y Zootecnia

9no Cuatrimestre Grupo B

Asignatura:

Taller del emprendedor

Docente:

M.v.z Ety Josefina Arreola Rodriguez

Tema:

Ideas de negocios (Mapa conceptual)

Alumno:

Margarita Concepción Martinez Trujillo

Fecha:

Sábado 14 de Junio del 2025

IDEAS DE NEGOCIOS

QUE ES UNA IDEA DE NEGOCIO

DEFINICIÓN

Una idea de negocio es ese servicio o producto, existente o creado, al que se le aporta una propuesta de valor (solución) para el mercado al que se enfoca y, en consecuencia, puede generar beneficios económicos para el impulsor y un beneficio real para el consumidor.

PARA QUE SIRVE

La idea de negocio debe ser sostenible y ofrecer soluciones más eficientes de las que se encuentran en el mercado.

COMO FUNCIONA

La idea de negocio es la razón de ser de una empresa. Su propuesta de valor debe comunicar los beneficios de los productos o servicios que se quieren ofrecer. Debido a ello, forma parte importante del plan de negocios, pues es la base de todas las estrategias de ventas, marketing y desarrollo de productos.

BENEFICIOS

- Ayuda a marcar distancia entre la empresa y sus competidores.
- Incrementa la cantidad y calidad de los prospectos.
- Aumenta los ingresos.
- Ayuda a que todos los departamentos de la organización estén alineados y comuniquen el mismo mensaje.

PASOS DE UNA IDEA DE NEGOCIO

IDENTIFICA UNA NECESIDAD EN EL MERCADO

Esto puede implicar analizar tendencias y patrones en el mercado, así como hablar con posibles clientes para comprender sus necesidades y problemas. Una forma de identificar necesidades en el mercado es analizar la competencia.

Una forma eficiente de conocer las necesidades del mercado es el hablar con tus clientes, actuales y antiguos, pues nadie mejor que ellos te pueden indicar qué necesidades tienen

DEFINE TU PROPUESTA DE VALOR

Una vez que hayas identificado una necesidad en el mercado, es importante definir tu propuesta de valor.

Debe ser clara y concisa. Debe explicar lo que ofreces y por qué es valioso para tus clientes.

Una buena propuesta de valor debe ser clara, concisa y fácil de entender. Debe comunicar el valor que ofreces de manera efectiva a tus clientes potenciales, y sobre todo diferenciarte de tus competidores.

CREA UN PLAN DE NEGOCIO

Habiendo identificado una necesidad en el mercado, definido tu propuesta de valor y tu público objetivo, es importante crear un plan de negocio detallado. Un plan de negocio es esencial para definir los objetivos de la empresa, la estrategia para alcanzarlos y los planes financieros.

El plan de negocio debe incluir una descripción detallada de los productos o servicios que ofrecerás, el modelo de negocio, la estrategia de precio, la estrategia de marketing y comunicación, y los planes financieros y proyecciones futuras.

DESARROLLA UN PROTOTIPO

Cuando tengas un plan de negocio sólido, es el momento de desarrollar un prototipo para validar tu idea de negocio. El prototipo puede ser un producto o servicio mínimo viable (MVP), que te permita probar tu idea en el mercado y obtener feedback de los clientes.

Desarrollar un prototipo también te ayudará a identificar posibles problemas o desafíos que podrían surgir. Puedes realizar pruebas y hacer ajustes antes de lanzar el producto o servicio final.

BIBLIOGRAFÍA

- <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/idea-de-negocios-que-aspectos-se-deben-tomar-en-cuenta#:~:text=La%20idea%20de%20negocio%20debe,en%20cuenta%20durante%20su%20concepci%C3%B3n?&text=La%20idea%20de%20negocio%20es,y%20comuniquen%20el%20mismo%20mensaje.>
- <https://improven.com/servicio/marketing/10-pasos-para-desarrollar-una-idea-de-negocio/>