



Universidad del sureste

Alondra Cabrera Cruz

TALLER DEL EMPRENDEDOR

CATEDRATICO :

M.V.Z

Ety Josefina Arreola

Tapachula Chis

14/06/25

Bibliografia

https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/1312/mod_resource/content/0/Idea_de_negocio/IdeaDeNegocio2.pdf

IDEA DE NEGOCIO

En el mundo del emprendimiento, una idea de negocios es el punto de partida de todo proyecto exitoso. Sin embargo, no basta con tener una ocurrencia creativa o una simple intención de vender algo; una verdadera idea de negocio debe estar bien estructurada, responder a una necesidad real y contar con una propuesta clara de valor. Para lograrlo, es necesario descomponerla en sus elementos fundamentales, que permiten evaluar su viabilidad y llevarla a la práctica

DEFINIR PRODUCTO O SERVICIO

Es fundamental tener claridad sobre qué se va a ofrecer al mercado. Este elemento es la base de todo negocio, ya que representa la solución tangible que se propone. Un buen producto o servicio debe ser relevante y responder a una necesidad existente.

CLIENTE Y OBJETIVO

Conocer al cliente permite adaptar el producto, el lenguaje y la estrategia de ventas a sus necesidades, intereses y comportamientos. No todos los productos son para todos; por eso, segmentar y conocer al público es clave para una idea de negocio exitosa.

PROBLEMA A RESOLVER

Todo negocio exitoso nace como respuesta a un problema concreto que afecta a un grupo de personas. Detectar este problema permite al emprendedor comprender mejor el contexto de su idea y diseñar soluciones más efectivas.

CLIENTE Y OBJETIVO

Una idea de negocio efectiva se construye al identificar claramente el producto o servicio, el problema que resuelve, su propuesta de valor y el cliente al que se dirige. Integrar estos elementos en una redacción coherente permite no solo dar forma al proyecto, sino también comunicarlo adecuadamente para su desarrollo y crecimiento.

PROPUESTA Y VALOR

Aquí se hace único al producto o servicio, es decir, por qué un cliente debería elegirlo por encima de la competencia. Esta propuesta debe ser clara, convincente y enfocada en los beneficios que se ofrecen al consumidor.

REDACTAR LA IDEA DEL NEGOCIO

combinando tres aspectos: el beneficio, el cliente y la acción. Es decir, se debe responder a las preguntas: ¿qué aportas?, ¿a quién?, y ¿cómo lo haces? Esta estructura permite comunicar de forma clara y precisa el valor del proyecto, facilitando su comprensión y evaluación por terceros como inversionistas, socios o clientes.