Cuadro sinóptico

Ezequiel Francisco pascual

Nombre del tema: Nacimiento de la idea de negocio

Parcial 2

Nombre de la Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Nombre del profesor: Gladis Adilene Hernández López

Administración y estrategia de negocios

9no cuatrimestre *13 de junio de 2025*

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

PROPUESTA DE VALOR

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

Por lo tanto, la creación de valor está ligada a la innovación y a la creación de ventajas competitivas sostenibles. La noción de valor, entendida como valor útil para el consumidor final, siempre está ligada a estas propuestas.

GENERACIÓN DE IDEAS

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 , entre otras.

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

MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Existen elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio, entre los más recomendados se encuentran: - 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.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.

El objetivo de un modelo de negocio es 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.

Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y 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, de otra forma no habrá una preferencia por el producto.

Algunas otras formas de establecer diferenciación en la cadena de valor incluyen trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio, entre otras