

TALLER DEL EMPRENDEDOR

MARIA DEL ROSARIO JUAREZ SALAZAR

LIC. PSICOLOGIA



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento es la idea que diferenciara 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.

las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.

PROPUESTA DE VALOR.

Zimmer (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.

el concepto de propuesta de valor fue originalmente difundido por Porter (1985) con el nombre de "cadena de valor".

Elementos a considerar para generar una propuesta de valor:

-cualidad del producto, relación con el consumidor, imagen y prestigio.

GENERACION DE IDEAS.

En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, yace si se pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

Las ideas tienen que ver con el producto, a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio (por ejemplo las tiendas que venden todos los productos a 10 pesos) 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.

MODELO DE NEGOCIO.

Conocido como diseño de negocios, describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de una empresa a integrar al iniciar y operar la misma.

la importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que por lo común la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa de termina su éxito o fracaso un modelo de negocio es la forma en que se llevara a cabo una actividad de servicios o manufactura para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos.

CARACTERISTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO.

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. Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de "secreto" que los diferencia de otros.

Para que un modelo de negocio resulte atractivo y proporcione ganancias, debe poner especial atención en los siguientes puntos: - bajos costos,- innovación y diferenciación.

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS.

Proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer de como saldrá al mercado, de los recursos necesarios, por lo que se aconseja, antes de redactar la, dar a respuesta siguientes preguntas.

- ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?

¿ esta permanente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?

Cuales son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?

¿ conque recursos se cuenta y cales es necesario conseguir?

NATURALEZA DEL PROYECTO.

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo , es decir cual es son los objetivos de crearlo, cual es la misión que persigue y por que se considera justificable desarrollarlo.

JUSTIFICACION DE LA EMPRESA.

Una vez que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface o bien el problema concreto que resuelve.

PROPUESTA DE VALOR NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCION DE LA EMPRESA.

Ya que tiene claro cual es el producto o servicio que ofrecera la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciara un producto de elementos similares a los de la competencia.

ANALISIS FODA, MISION Y VISION DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA.

El análisis FODA, es una herramienta que el emprendedor pueda utilizar para valorar la vialidad actual y futura de un proyecto es decir, es un diagnostico que facilita la toma de decisiones.

FODA- fortaleza debilidades oportunidades y amenazas.

Despues del análisis, es tarea del emprendedor utilizar esa información para planear acciones que conviertan las debilidades en fortaleza y las amenazas en oportunidades.