ALUMNO: ENOC VILLANEY CRUZ MENDEZ

DOCENTE: YANETH FABIOLA SOLORZANO PENAGOS

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

TRABAJO: MAPA CONCEPTUAL

GRADO Y GRUPO: NOVENO CUATRIMESTRE “A”

COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, A 27 DE MAYO DE 2025

Nacimiento de la idea de negocio

Propuesta de valor

La propuesta de valor es definida por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Debe cumplir con las siguientes características:

Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.

Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.

Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes.

Etcétera.

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.

Características de los modelos de negocios:

Bajos costos:

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.

Innovación y 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.

Elementos de los modelos de negocios

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

Canales de distribución

Relación con los consumidores

Entre otros.

Naturaleza del proyecto

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

A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio. El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.

Justificación 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.

Nombre y descripción de la empresa

El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas.

Análisis FODA, misión y visión de la empresa:

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

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades.

Una visión clara permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta.