MAPA CONCEPTUAL UNIDAD II

LIC. YANETH FABIOLA SOLORZANO PENAGOS

27 DE MAYO DE 2025

HECTOR DE JESUS LOPEZ VAZQUEZ

TALLER DEL EMPRENDEDOR

- **PROPUESTA DE VALOR**
  - Es la razón por la que los clientes eligen una empresa.
  - Resuelve una necesidad o problema de manera única.
- GENERACION DE IDEAS
  - Proceso creativo para encontrar soluciones innovadoras.
  - Busca oportunidades para nuevos negocios.
- MODELO DE NEGOCIO
  - Estructura que describe cómo una empresa crea, entrega y captura valor.
  - Define clientes, ingresos y estrategias.
- CARACTERISTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS
  - Se adaptan al mercado y necesidades del cliente.
  - Equilibran costos, innovación y diferenciación.
- BAJOS COSTOS
  - Optimización de recursos y reducción de gastos.
  - Genera competitividad y márgenes sostenibles.
- INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN
  - Se busca destacar frente a la competencia.
  - Aporta valor nuevo o exclusivo.
- ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS
  - Clientes, propuesta de valor, canales, relaciones, ingresos, recursos, actividades, socios clave y estructura de costos.
- NATURALEZA DEL PROYECTO
  - Define el tipo de negocio, su propósito y alcance.
  - Identifica el sector y sus oportunidades.
- JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA
  - Explica la necesidad de crearla.
  - Destaca cómo soluciona problemas del mercado.
- PROPUESTA DE VALOR, NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCION DE LA EMPRESA
  - **Propuesta de valor:** Solución diferenciadora.
  - **Nombre:** Identidad clara y única.
  - **Descripción:** Breve resumen del negocio, productos/servicios y clientes.
- ANALISIS FODA, MISION Y VISION, PRODUCTOS Y SERVICIO
  - **FODA:** Identifica fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
  - **Misión:** Propósito de la empresa.
  - **Visión:** Meta a largo plazo.
  - **Productos y servicios:** Oferta concreta al mercado.