



Mi Universidad

Nombre del Alumno JENNIFER LOPEZ VELAZQUEZ

Nombre del tema SUPER NOTA

I Parcial

Nombre de la Materia TALLER DEL EMPRENDEDOR

Nombre del profesor YANETH FABIOLA SOLORZANO PENAGOS

LICENCIATURA EN ENFERMERIA

9 Cuatrimestre

Unidad II

Nacimiento de la idea de negocio

Eso es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferencia un producto con un elemento similar los de la competencia, el factor quedará a los compradores una razón para escoger ese producto o no otros.

2.1 PROPUESTA DE VALOR

Desde una perspectiva estratégica, la clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única, que le permite crear valor para para los consumidores y que le sean difícil de emular a la competencia.

2.2 GENERALIZACIONES DE IDEA

Aunque no siempre 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 en en esta dar una utilidad posterior al envase, o en ocasiones el cambio está en el servicio

2.3 MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio describe la forma en que una organización crea captura y entrega valor ya sea económico o social.

2.4 CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.



Unidad II

Nacimiento de la idea de negocio

2.4.1 BAJOS COSTOS

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



2.4.2 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 acceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final productos terminados.

2.5 ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes el producto o servicio a ofrecer de cómo saldrá el mercado de los recursos necesarios



- Propuesta de valor.
- segmento del mercado.
- Estructura de la cadena de Valor.
- Generalización de Ingresos y ganancias.
- Posición de la compañía en la red de often (competencia).
- Estrategia competitiva.

Nacimiento de la idea de negocio

2.7 JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

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



2.8 PROPUESTA DE VALOR NOMBRE DE LA EMPRESA DESCRIBIR LA EMPRESA

Ya que tienes claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso y redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia; dentro de su contenido especifica los aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorga de valor.



El Nombre de la empresa debe ser:
Descriptivo, original, atractivo, claro y simple, significativo, agradable.

Descripción de la empresa:

Comercial
Industrial
Servicios

Ubicación y tamaño de la empresa