



**Mi Universidad**

**CALIDAD**

**Iris Guadalupe Moreno Ramírez**

**Lic. Yaneth Fabiola Solórzano Penagos**

**Taller del emprendedor**

**Licenciatura en enfermería**

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

## Identificación de una necesidad o problema

Observación de carencias, problemas o demandas insatisfechas en un sector específico.



## Generación de ideas



- Involucra creatividad, observación y análisis.
- Se pueden usar como lluvia de ideas, mapa mental, SCAMPER, etc.
- No se limita a una sola idea; se generan múltiples opciones.

## Análisis del mercado

Evaluación del entorno donde se quiere lanzar el negocio, para entender clientes, competencia y oportunidades.



## Evaluación de la viabilidad

Se revisan aspectos técnicos, legales, financieros y logísticos.

- Requiere estudio de costos, canales de distribución y recursos.
- Ayuda a evitar riesgos innecesarios.



## Definición de la propuesta de valor

Es el beneficio único que tu negocio ofrece al cliente y que lo diferencia de la competencia.



## Desarrollo de un modelo de negocio

Estructura que define cómo se creará, entregará y capturará valor con la idea de negocio.



# Propuesta de valor

## Objetivo principal:

Ofrecer un valor único y relevante que responda directamente a sus necesidades y expectativas, generando una ventaja competitiva sostenible.



## Claridad

El cliente debe captar en segundos qué ganas al elegir tu producto o servicio.

## Relevancia

La propuesta debe estar alineada con las necesidades, deseos o problemas del cliente objetivo.



## Diferenciación

Debemos demostrar claramente en qué es mejor o diferente respecto a la competencia.

## Orientación al cliente

Centrada en lo que el cliente gana o experimenta, no en lo que la empresa hace.



## Basada en el valor, no en el precio

Se enfoca en el beneficio total ofrecido, no solo en ser más barato.

# Generación de ideas

## Objetivo principal

Estimular la creatividad para encontrar ideas innovadoras, útiles y viables que puedan convertirse en proyectos, productos o negocios exitosos.



## Creatividad

Definición: Capacidad de crear ideas originales y novedosas.

Objetivo: Salir de lo común y proponer soluciones únicas que generen valor.

## Fluidez

Definición: Habilidad para producir muchas ideas en poco tiempo.

Objetivo Generar un abanico amplio de opciones antes de seleccionar la mejor.



## Flexibilidad

Explorar distintas posibilidades y enfoques del mismo problema.

## Enfoque en la necesidad

Asegurar que las ideas sean relevantes y útiles para el público o mercado objetivo.



## Análisis y evaluación

Después de generar ideas, deben analizarse y evaluarse para seleccionar las más adecuadas.

# Características de los modelos de negocios

## Definición general

Define cómo gana dinero una empresa, cómo opera, y a quién va dirigido su producto o servicio.



## Segmento de clientes

Define a quién se dirige el negocio, es decir, el público objetivo o los diferentes grupos de consumidores que se beneficiarán de la propuesta.

## Propuesta de valor

Es el conjunto de beneficios o soluciones que el negocio ofrece para satisfacer las necesidades del cliente.



## Canales de distribución

Son los medios a través de los cuales el producto o servicio llega al cliente (físicos o digitales).

## Relación con el cliente

Estrategias para atraer, mantener y fidelizar a los clientes.



## Fuentes de ingreso

Es la forma en que la empresa gana dinero (ventas, suscripciones, licencias, publicidad, etc.).

# Bajos costos

## Definición general

consiste en reducir al mínimo posible los costos de operación, producción o distribución de un negocio



## Eficiencia operativa

Optimización de procesos internos para reducir el uso de recursos (tiempo, personal, energía, etc.).

## Economías de escala

Obtener ventajas por producción en masa, disminuyendo el costo por unidad.



## Automatización y tecnología

Ahorrar en mano de obra, mejorar tiempos de producción y reducir desperdicios.

## Distribución eficiente

Usar rutas, canales y medios de entrega más baratos y ágiles. Reducir gastos logísticos y acelerar la llegada del producto al cliente.



## Control estricto del presupuesto

Supervisión constante de gastos y asignación de recursos. Evitar fugas de dinero y mantener las operaciones dentro de lo planeado.

# Elementos de los modelos de negocios

## Propuesta de Valor

Define la solución que ofrece la empresa a un problema específico del cliente. Su objetivo es diferenciarse de la competencia y atraer a los consumidores.



## Estructura de Costos:

Detalla todos los costos asociados con la operación del modelo de negocio. Su objetivo es gestionar los gastos de manera eficiente para maximizar la rentabilidad.



## Socios Clave

Identifica las alianzas y colaboraciones que la empresa establece para optimizar su modelo de negocio. Su objetivo es reducir riesgos y adquirir recursos o capacidades que no se poseen internamente.

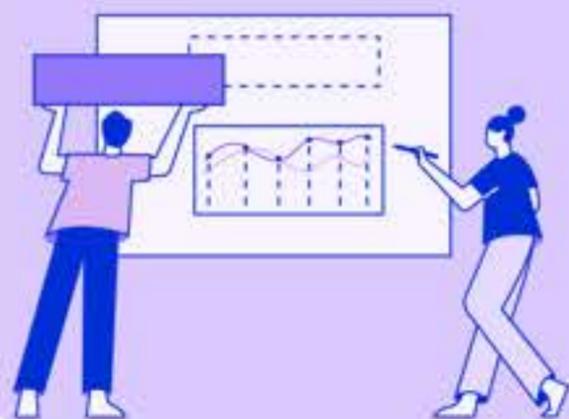


## Actividades Clave

Son los activos necesarios para ofrecer la propuesta de valor, como personal, tecnología o infraestructura. Su objetivo es asegurar que la empresa tenga lo necesario para operar eficazmente.

## Flujos de Ingresos

Detalla cómo la empresa genera ingresos a partir de su propuesta de valor. Los objetivos son diversificar las fuentes de ingresos y maximizar la rentabilidad.



## Relaciones con Clientes

Establece el tipo de relación que la empresa mantiene con sus clientes, que puede ser personal, automatizada, o comunitaria. Su objetivo es fomentar la lealtad y satisfacción del cliente.

# Naturaleza del proyecto

## Definición

Define el contexto, área de impacto y alcance inicial, permitiendo identificar su orientación: social, económico, tecnológico, ambiental, educativo, etc.



## Tipo de proyecto

Se refiere a la categoría funcional del proyecto, es decir, si es productivo, social, ambiental, educativo, cultural, científico, tecnológico, entre otros.

## Ámbito o sector de aplicación

Es el entorno específico donde el proyecto tendrá impacto, como salud, educación, industria, comercio, medio ambiente, turismo, etc.



## Propósito general

Es la razón de ser del proyecto, aquello que se espera lograr como transformación o solución ante una problemática o necesidad identificada.

## Enfoque metodológico

Es la forma en que se desarrollará el proyecto: su lógica de intervención, herramientas, fases y técnicas empleadas.



## Justificación del proyecto (complementaria)

Explica el por qué se desarrolla el proyecto, con base en datos, evidencias y necesidades reales.

# Justificación de la empresa

## Definición

es una sección fundamental dentro del plan de negocios o proyecto empresarial donde se explica por qué es necesario crear la empresa



## Detección de una necesidad u oportunidad

Consiste en identificar una carencia, problema o demanda no satisfecha en el mercado o comunidad, que la empresa puede resolver.

## Relevancia económica y social

Explica cómo la empresa contribuirá al desarrollo económico (empleos, ingresos, inversión) y/o al bienestar social (servicios, inclusión, sostenibilidad).



## Análisis del entorno competitivo

Estudio de las empresas existentes en el mercado y cómo la nueva empresa se diferencia de ellas.

## Contribución a la innovación y diferenciación

Describe los elementos únicos o novedosos que la empresa propone, ya sea en producto, proceso, modelo de negocio, tecnología o experiencia al cliente.



## Fundamentación estratégica y sustentabilidad

Justifica la solidez del modelo empresarial propuesto y su capacidad para mantenerse en el tiempo.