

Mi Universidad

Nombre del Alumno: JORGE LUIS PÉREZ PÉREZ

Nombre del Tema: NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Parcial: I

Nombre de la Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Nombre del profesor: YANTEH FABIOLA SOLORZANO PENAGOS

Nombre de la Licenciatura: ENFERMERÍA

Cuatrimestre: 9°

PROPUESTA DE VALOR

Elementos para generar una propuesta de valor:

- > Cualidades del producto
- > Relación con el consumidor
- > Imagen y prestigio

Mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

GENERACION DE IDEAS

Para generar buenas ideas es importante tener en claro y tener una visión del negocio que queremos hacer

El emprendedor requiere, además, analizar, con cuidado:

- > El mercado
- > La experiencia que recibió el cliente
- > El producto o servicio que ofrece al cliente
- > Las alternativas y diferencias



MODELO DE NEGOCIO

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Sus funciones esenciales son:

Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito.

trae a líderes e inversionistas.

Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas en la realidad.

CARACTERISTICAS DEL MODELO DE NEGOCIO



Describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones

Mantiene los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

Cuentan con una especie de "secreto" que los diferencia de otros.



BAJOS COSTOS

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias.

ser el número uno en el área o sector

Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son:

Teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto,

materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad.

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom, son los siguientes:

Propuesta de valor

Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)

Estrategia competitiva

Segmento de mercado

Estructura de la cadena de valor

Generación de ingresos y ganancias



INNOVACION Y DIFERENCIACION



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.

Algunas otras formas de establecer diferenciación en la cadena de valor incluyen trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio, entre otras

La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto



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.

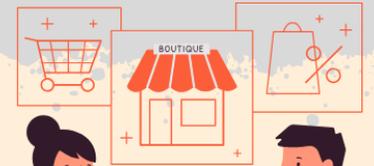


NATURALEZA DEL PROYECTO



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.

El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen



NOMBRE 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.



El nombre de la empresa debe ser, entre otras cosas:

- Agradable.
- Atractivo.
- Original.
- Significativo.
- Claro y simple.
- Descriptivo.



ANALISIS FODA, MISION Y VISION 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.



MISION DE LA EMPRESA

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.

VISION DE LA EMPRESA

la visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.



Motivadora

Debe ser

Clara y entendible

Factible o alcanzable

Debe contener

Atencion

Alta calidad de sus productos

Innovación y distingos competitivos



CONCLUSION

Concluyendo con el trabajo me quedo con el conocimiento de que es lo que implica al emprender un negocio. Me intereso este tema por como muchas cosas se debe de realizar para poner un negocio.

Es importante conocer estos pasos para poder poner un buen negocio y poder competir con los demas. Sabiendo todo esto es importante tener en claro que es lo que debemos de hacer si queremos poner un buen negocio, tener en claro las ideas, los obstaculos que nos puede dificultar al hacer un negocio. Por eso es imporante realizar un analisis FODA, conocer cuales son nuestras fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas que nos puede presenatr durante el proceso.

Al poner un negocio debemos de tener claro los productos que le vamos a ofrecer a los clientes, que sean de buena calidad, y que no esten tan elevados de precio para competir con los demas.

BIBLIOGRAFIA

UDS. 2025. *Antologia de Taller del Emprendedor*. PDF