Alumna: CRISOLITO GARCIA HERNANDEZ

Profesora: YANETH FABIOLA SOLORZANO PENAGOS

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Tema: NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

CUATRIMESTRE 9 GRUPO C

LICENCIATURA EN ENFERMERIA

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

PROPUESTA DE VALOR

Mezcla única de productos, servicios y beneficios que representan para la empresa el valor a sus clientes.

Características

Refleja la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad, el precio,que una empresa ofrece

Incluir información importante a los clientes

Conocer y reflejar las características que los clientes quieren que ofrezcan sun posible comprador

Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia

Buscar la fidelidad del cliente ofreciendo los beneficios que ofrezcan los productos o servicios

Elementos

Caracteristicas para genrear una propuesta de valor

Cualidades del producto

Relacion con el consumidor

Imagen y prestigio

Desarrollo de la propuesta de valor

Elegir un posicionamiento amplio para el producto como un punto de partida

Determinar una postura de valor para el producto

Desarrollar la propuesta de valor total del producto.

GENERACIÓN DE IDEAS

es

proceso creativo que implica identificar, desarrollar y evaluar nuevas ideas para resolver problemas, crear productos o servicios

caracteristicas

El emprendedor requiere y debar analizar:

El mercado

la experiencia que recibio el cliente

el servicio que ofrece a productos que ya existen en el mercado y las caracteristicas de valor al cliente

Las alternativas y las diferencias

Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado

Categorias para construir la propuesta de valor

Ofrecer mejor calidad

Ofrecer lo mismo por menos

Menos por mucho menos

Dar mas por el dinero

Lujo y aspiracion tambien llamado "mas por mas"

Crear la necesidad de tenerlo

Elementos

Características del mercado potencial

Necesidad que cubririan

Beneficios de permanencias con el producto, servicio

Descripción del producto que resalte sus ventajas sobre la competencia

MODELO DE NEGOCIO

es

Forma en que una organización crea, captura y entrega valor ,ya sea economico o social

Elementos estrategicos para un negocio

Analisis foda (fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas)

Analisis de la industria y del mercado

Analisis tecnico - operativo

Analisis organizacional y de gestion del recurso humano

Analisis financiero

Aspectos

Seleccionar a sus clientes

segmentar a sus ofertas de productos/servicio

crear valor para sus clientes

Conseguir y conservar a los clientes

Salir al mercado

Definir los procesos claves de negocio que deben llevarse a cabo

Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente

Asegurar un modelo de ingreso adecuado

Funciones

Cuia las operaciones de una compañía al ayudar a los clientes a ahorrar tiempo y ayuda a ahorrar con estrategia para el exito

Atrar a líderes e inversionistas

Obliga a los emprendedores a aterrizar sus ideas en la realidad

CARACTERISTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIO

Objetivo

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

Combinar y poner a trabajar las areas de produccción, capital, mercado(ventas) y administrativa determina un negocio unico

BAJOS COSTOS

Reducción de gastos operativos y de producción

Medias para mantener bajos costos

Ser el numero uno en el area o sector

Esquema administrativo modesto

Materias primas superiores

Tecnologia con alto control de calidad

Aumento de la confiabilidad del producto: que este sea de mas facil uso,aumento de la garantia y entrega rapida

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

La innovación se refiere a la creación o mejora de algo nuevo ,mientras que la diferenciación se refiere a que una empresa de distinguirse de la competencia

caracteristicas

Formas de establecer diferenciacion

Trato al cliente

tiempo de entrega

garantia

Calidad y servicio

Para poder tener exito y permanecer en un mercado se deben plantear modelos novedosos

El uso de tecnologias apropiadas

Basar el modelo de la eficiencia en el uso de recursos como en capital y el trabajo

La producción local

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

proporcionan informacion importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer

Elementos

Propuesta de valor

Segmento de mercado

Generacion de ingresos y ganancias

Estructura de la cadena de valor

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

Estrategia competitiva

NATURALEZA DEL MERCADO

es decir cuales son los objetivos de crearlo , cual es la mision que persigue y por que de considerar justificado desarrollarlo

Preguntas creativas para determinar el producto o servicio de la empresa

las oportunidades estan en cualquier parte, solo hay que saber buscarlas

JUSTIFICACION DE LA EMPRESA

Una vez que ha selecionado una idea, debe justificar la importancia de la misma ,ya sea por que satisface una necesidad o satisface, o bien el problema concreto que resuelve

Componentes clave de una justificación de empresa

NECESIDAD:
¿Qué problema se esta intentando resolver o que oportunidad se esta buscando aprovechar?

BENEFICIOS
¿Que beneficios tangibles e intangibles se esperan obtener con la implementación de la empresa?

VIABILIDAD
¿Es facible y sostenible la empresa en terminos financieros, tecnicos y operativos?

IMPACTO
¿ como contribuirá la empresa a la sociedad, a la economia, a la industria en general?

PROPUESTAS DE VALOR

Es aquello que tiene la fuerza para convencer a los clientes potenciales,emprendimiento, lo cual que diferenciara un producto de elementos similares a los de la competencia

Elementos clave

Claro y conciso

Relevante

diferente

Especifico

Atractivo

Medible

Ejemplos de propuesta de valor

Coca cola: vende felicidad y momentos de disfruta

Nike: Su carrera en el empoderamiento y la inspiración para alcanzar metas

ANALISIS FODA, MISIÓN Y VISION DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA

FODA

Es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para evitar la nadidad actual y futura de un proyecto

componentes

Fortalezas:

son todo lo que se tiene a favor de un proyecto por encima de otros similares

Debilidades

Son todas las areas de oportunidad para mejorar o complementar

Oportunidades

Aspectos favorables para la empresa y las oportunidades que se presentan para actuar contra el desarrollo de la empresa

Amenaza

Barreras de entrada y salida, las tendencias del mercado, los competidores, estarnas de los competidores actuales.

VISIÓN DE LA EMPRESA

Declaracion que ayuda al emprendedor a ver el camino al que se dirigir a largo plazo

Una vision que puede ser:

motivadora para todos los integrantes de la empresa

facibles o alcanzables aun que no sea facil

Clara y entendible

Alineada con la mision y los valores de la empresa

Realista,considerando el entorno actual y cambiante en el que se vive

Presented with xmind