



*Nombre del Alumno: José Eduardo Lopez Hernández*

*Nombre del tema: nacimiento de la idea de negocio*

*Parcial: tercer parcial*

*Nombre de la Materia: taller del emprendedor*

*Nombre del profesor: Yaneth Fabiola Solorzano Penagos*

*Nombre de la Licenciatura: enfermería*

*Cuatrimestre: noveno cuatrimestre*

**mapa conceptual**

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.

## Propuesta de valor

Entonces, la propuesta de valor es una oferta total de marca, que es de gran importancia como parte del desarrollo del plan de negocios, porque al tener un fuerte impacto hará crecer su mercado y se convertirá en una propuesta competitiva

### Características

- Reflejar la funcionalidad, el servicio
- Incluir información importante para los clientes
- Conocer y reflejar las características
- Ser lo suficientemente simple y entendible
- Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicios

## Generación de ideas

Alex Osborn (2005) propone para generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?

### Analizar con cuidado:

- El mercado
- La experiencia que recibió el cliente
- El producto o servicio
- Las alternativas y las diferencias
- Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado

## Modelo de negocio

Un modelo de negocio podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma

- Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)
- Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia)
- Análisis técnico-operativo
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano
- Análisis financiero.

## Características de los modelos de negocios

La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción

### Bajos costos

Para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia

### Innovación y diferenciación

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

## Elementos de los modelos de negocios

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingresos y ganancias
- Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)
- Estrategia competitiva

### Justificación de la empresa

Justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve