



*Nombre del Alumno: Jose Carlos Flores Abelar*

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

*Parcial: I*

*Nombre de la Materia: Taller del emprendedor*

*Nombre del profesor: Yaneth Fabiola Solorzano Penagos*

*Nombre de la Licenciatura: Enfermería*

*Cuatrimestre: 9°*

# NACIMIENTO DE LA IDEA DEL NEGOCIO

## La propuesta de valor

Es una declaración clara y concisa que comunica a los clientes los beneficios únicos que obtendrán al elegir sus productos o servicios. Es la razón por la que un cliente debería elegir un negocio en lugar de otro, destacando su diferencia frente a la competencia.

## La generación de ideas

Es un e es un proceso creativo clave para el emprendimiento, donde se buscan soluciones innovadoras y viables para un mercado determinado

## Modelo de negocio

Es una representación de cómo una empresa crea, entrega y captura valor a sus clientes. En otras palabras, describe cómo una empresa opera para generar ingresos y asegurar su éxito.

## Costos bajos:

Refieren a la reducción de gastos operativos y de producción, lo que a su vez permite ofrecer productos o servicios a precios más competitivos.

La innovación y la diferenciación son conceptos interrelacionados, pero no idénticos, que son cruciales para el éxito empresarial.

- \* La innovación es la creación o mejora de algo nuevo, útil o deseable.
- \* La diferenciación se centra en destacar un producto o servicio de la competencia, resaltando sus cualidades únicas.

La naturaleza de un proyecto se refiere a la esencia o características fundamentales que definen el proyecto. Incluye elementos como la descripción, justificación, objetivos, beneficiarios y productos del proyecto.

La justificación de una empresa, también conocida como justificación empresarial

Es la razón fundamental por la que una empresa existe y se justifica. Explica la necesidad del proyecto y demuestra su valor, alineándolo con los objetivos estratégicos y proporcionando un marco para la toma de decisiones.

## Características de los modelos de negocios:

- Propuesta de valor
- Segmentos de clientes
- Canales de distribución
- Fuentes de ingresos
- Estructura de costos
- Recursos clave
- Actividades clave

