



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Roberto Pérez Orozco.

Nombre del tema: Nacimiento de una Idea de Negocio.

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor.

Nombre del profesor: Gladis Adilene Hernandez Lopez.

Nombre de la Licenciatura: Derecho.

Cuatrimestre: IX.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor es crucial para diferenciarse de la competencia y crear valor para los clientes.

Debe reflejar la funcionalidad, servicio, imagen, oportunidad, calidad y precio que una empresa ofrece.

La propuesta de valor debe ser simple y entendible para que el cliente potencial aprecie los beneficios.

GENERACIÓN DE IDEAS

Para generar ideas, se pueden utilizar preguntas como ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?

La propuesta de valor debe considerar elementos importantes para el cliente, como las características del mercado potencial, la necesidad que cubrirán, los beneficios de permanencia con el producto o servicio y la marca.

MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio abarca aspectos como el propósito de la empresa, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas y relación con los clientes.

Un modelo de negocio debe definir hacia quién se enfoca el producto o servicio y cómo se creará valor para los clientes.

Es una representación clara y concreta de cómo una empresa espera ofrecer una propuesta de valor a sus clientes y debe evolucionar ante el entorno cambiante.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Los modelos de negocio exitosos tienen un "secreto" que los diferencia de otros, que se logra mediante la combinación efectiva de variables como:

- Producción
- Capital
- Mercado
- Trabajo
- Administrativa

BAJOS COSTOS

Para disminuir costos y aumentar el valor para el cliente, se pueden implementar medidas como:

- Aumentar la confiabilidad del producto
- Facilitar el uso del producto
- Ofrecer garantías más amplias
- Entrega rápida

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

La diferenciación es clave para que una empresa se destaque de sus competidores y ofrezca valor agregado a sus clientes.

La empresa debe hacer algo diferente en la cadena de valor, desde la adquisición de materias primas hasta el producto terminado.

Las empresas que agregan diferenciación en sus productos y procesos son más atractivas para los inversores y pueden cobrar precios más altos.

Plataforma Educativa UDS “Antología de Taller del Emprendedor”