PROPÓSITO:

Que los estudiantes identifiquen los socios claves, la estructura de costos, presupuesto de inversión, y propuesta de ventas, para desarrollar una propuesta de valor.

MOTIVACIÓN:

EXPLICACIÓN:

1. ***SOCIOS CLAVES:*** En este punto es muy importante analizar quienes son nuestros proveedores, los que nos brindan la materia prima para poder desarrollar nuestro producto, como también las personas, empresas, y las alianzas estratégicas que podemos necesitar para ejecutar los recursos claves que Necesitamos para el crecimiento de nuestro negocio.

2. ***ESTRUCTURA DE LOS COSTOS:*** Debemos identificar los costos son costos fijos y los costos variables de nuestra empresa, y son los costos más importantes del negocio, también el pago personal, los pagos legales y los impuestos, todo esto nos lleva a identificar problemas son nuestros gastos para poder realizar nuestro negocio.

3. ***PRESUPUESTO DE INVERSIÓN:*** Analizaremos qué inversión seria la necesaria para el mantenimiento y el incremento de la capacidad productiva de nuestra empresa ej.; compra de maquinaria y equipos para fortalecer la producción.

4. ***PROPUESTA DE VENTAS*** : Es la representación breve, concisa y directa de lo que es la empresa le ofrece al cliente potencial, es decir; logo de la empresa, característica del producto, y beneficio para el cliente

En los siguientes videos pueden seguir para qué sirve la estructura de costos y como se aplica

https://www.youtube.com/watch?v=1bbHJQvSBdM

https://www.youtube.com/watch?v=z1WfjXnOvHY

https://www.youtube.com/watch?v=9g-XRSzaKks

EJERCICIOS:

1. Realice una explicación en un mínimo de (10) reglas, cualesquiera que sean los socios claves para su empresa.

2. Realice una estructura de costos de su empresa,

3. Desarrolle un Presupuesto de inversión.

4. Realice una propuesta de ventas de su producto.

EVALUACIÓN:

Propuesta en sigescol

BIBLIOGRAFÍA:

https://www.youtube.com/watch?v=1bbHJQvSBdM

https://www.youtube.com/watch?v=z1WfjXnOvHY

https://www.youtube.com/watch?v=9g-XRSzaKks