PROPÓSITO:

Transformar el brochure de mi proyecto emprendedor, identificando el valor agregado a mi producto

MOTIVACIÓN:

EJEMPLO: La tiene que envuelve los regalos que compramos, y que se encarga de enviárselos gratuitamente a la persona a la cual se lo vamos a obsequiar.

https://www.youtube.com/watch?v=cuLoISzrsY0

EXPLICACIÓN:

COCIENTE DE VALOR AGREGADO:

Es un índice que mide el valor agregado de un producto o servicio. Se calcula dividiendo el precio de venta sobre el valor total de los insumos y materias primas necesarias para producir una unidad de éste.



¿Cómo se genera y entrega valor?

Dar valor a un producto o servicio es fundamental para lograr un negocio exitoso y para hacerlo el emprendedor debe:

Identificar las necesidades y tendencias del mercado: un buen producto es aquel que satisface adecuadamente una necesidad; si el cliente tiene una necesidad y hay un producto que la supla, entonces tiene una alta probabilidad de ser exitosa ya que el cliente fácilmente lo adquirirá para satisfacerla.

Un buen emprendedor se pone en los zapatos de los clientes, identifica qué quiere y trata de encontrar una solución para satisfacerlo. No hay que confundir necesidad con carencia. No toda necesidad es una carencia. Un emprendedor puede evaluar su nicho de mercado y concluir que los posibles clientes no “necesitan” muchas cosas porque ya tienen lo suficiente por lo que abandonaría este mercado; sin embargo aunque no carezcan de muchas cosas, sí pueden tener ciertas necesidades como la de realización o la de estima.

Muchas personas adquieren perfumes costosos no porque “carezcan” de buen aroma o simplemente para ocultar un mal olor (lo podrían hacer más fácilmente bañándose a diario con un buen jabón), lo adquieren porque da una sensación y percepción de “status”, porque aumenta su estima y la percepción de nivel social que da. En este caso el perfume no suple una carencia pero sí una

necesidad.

Abraham Maslow, un psicólogo estadounidense, clasificó las necesidades del ser humano por niveles y desde él, este sistema se ha usado en economía y mercadeo frecuentemente para clasificar productos y mejorar negocios. En el primer escalón, Maslow propone las necesidades básicas de todo ser humano, como el alimento, el descanso, el aire, el agua, etc., en segundo lugar ubica las necesidades referentes a seguridad como vivienda, trabajo estable, etc., y sigue sucesivamente hasta llegar a las necesidades del ser como la educación.

Así, un producto o servicio debe apuntar a satisfacer las necesidades que el conjunto de seres humanos aún no tiene cubiertos en su totalidad y de allí la importancia de conocer el mercado, pues un segmento que aún no tiene cubiertas sus necesidades básicas, como alimentación, difícilmente adquirirá productos relacionados con el autoestima como joyas o productos de lujo.

DESCARGAR SESIÓN 3

EJERCICIOS:

Identifica tu habilidad a desarrollar que genere valor agregado a tu idea de negocio

EVALUACIÓN:

BIBLIOGRAFÍA:

Cartilla grado 9 - Programa BBVA