

IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

KAREN ALEXANDRA VEGA REYES

JOHANNA DIAZ

I.E MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

MERCADEO Y VENTAS

IBAGUE-TOLIMA

GRADO: 11

2021

Karen Vega

Grado: II

IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

- Actividad 1 modelo canvas primera parte

1. Observar los videos sugeridos que explican cada parte del modelo CANVAS.
2. Leer los blogs relacionados con el modelo CANVAS en donde se detalla cada parte y reemplazan.
3. Explicar con sus palabras, de manera general, (utilice sus terminos) no copiar y pegar, lo que entendio acerca del modelo CANVAS en sus 3 primeros aspectos.

R/- PROPUESTA DE VALOR

Es la estrategia que se usa para ofrecer un producto o servicio a un nicho de clientes específico.

* SEGMENTACION DE CLIENTES

Consiste en definir quienes son los clientes de un negocio para establecer la estrategia de la empresa.

* CANALES

Son todas aquellas medias que utilizamos para comunicarnos o para interactuar con los clientes.

4. Crea 3 Preguntas generadoras y responderlas explicando cada parte del modelo Canvas

- ¿en que consiste el modelo Canvas?

Es una herramienta para definir y crear modelos de negocio innovadores.

- ¿cual es el principal beneficio del modelo Canvas?

Es una metodología simple y practica que puede ayudar mucho con la estructuración y planificación.

- ¿cual es el objetivo del modelo Canvas?

Nos permite tener una vision rapida y clara para hacer un modelo de negocio de cualquier.

5. Asistir a clase virtual programado por la docente para aclarar duda y explicar de manera detallada el tema.

6. Observar el video, leer el texto y pensar en 3 posibles ideas de negocio.

- Decoracion para el hogar en material reciclable

- Cuidador de mascotas

- Revision de sitios web o software

ACTIVIDAD 2 Identificación de la idea de negocio

1. Delimitación del Proyecto. Explicar con argumentos y con sus palabras lo siguiente

II. NECESIDAD A SATISFACER:

Debido a que muchos padres y muchas madres quieren ejercitarse y cambiar su apariencia física, lo que queremos lograr con esta empresa es que los padres y las madres se puedan ejercitar tranquilos sabiendo que sus hijos están cerca y con personas capacitadas para el cuidado de sus hijos.

12. IDEA DE NEGOCIO:

Esta idea consiste en un gimnasio con guardería que busca llamar la atención de padres y madres ya que se les ofrece un servicio innovador, productos de buena calidad y personal capacitado para que se sientan cómodos y seguros tanto los padres como los hijos.

2. Pensar en 5 nombres diferentes para la idea de negocio seleccionada y argumentar por qué cada uno de los nombres seleccionados, teniendo en cuenta los Blogs sugeridos y video.

- Gym baby

-
-
-
-

ACTIVIDAD 3. Modelo canvas Segunda Parte

A continuación, se explicaran las actividades a desarrollar Paso a Paso.

1. Observar los videos sugeridos que explican cada parte del modelo CANVAS.
2. Explicar con sus palabras, de manera general, (utilice sus terminos, no copiar y pegar), lo que entendio acerca del modelo CANVAS en sus Aspectos 4, 5 y 6, es decir, debes desarrollar cada una de estos 3 pasos en la idea de negocio que escogiste esto aparece en el Punto 6.

RELACION DE CLIENTES

Son aquellas estrategias para comunicarnos con el Publico, tiene por objetivo mejorar la relacion y crear confianza.

• FUENTES DE INGRESO

Son todas aquellas formas o estrategias para obtener dinero del segmento de clientes.

• RECURSOS CLAVE

Identificar los recursos que permiten a tu empresa crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar al segmento de clientes, mantener relacion con los clientes y generar ingresos.

3. crear 3 Preguntas generadoras y responderlas explicando las partes 4.5 y 6 del modelo CAPEAS.

- ¿Cómo tener buena relación con los clientes?

- siendo respetuoso
- hacer que sientan cómodos con el servicio
- mostrando interés en el cliente

- ¿Cuáles son las principales fuentes de ingreso?

- la principal fuente de ingresos es la venta de nuestros productos o servicios.

- ¿Cuáles son los recursos clave?

- Físicos
- Intelectuales
- Humanos
- Económicos

4. Asistir a clase virtual programada por el docente para aclarar dudas y explicar de manera detallada el tema.

5. observar el video, leer el texto y pensar en 3 posibles ideas de negocio dando clic en el siguiente link.

- Bolsas ecologicas
- Desechables ecologicos
- Traducción de textos

6. Aplicar en la idea de negocio los 3 aspectos vistos.

- RELACION DE CLIENTES

- Entrenamientos personales
- Personal capacitado
- tener compromiso con cada cliente

- Fuentes de ingreso

- Mensualidad
- venta de producto
- entrenamientos personales

- RECURSOS CLAVE

- Buena imagen
- Estrategias para la comodidad.
- eventos
- Ofertas y descuentos

ACTIVIDAD 4. IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO.

1. Piense en 3 posibles nombres para su idea de negocio con base en la explicación

- Gymbaby
- GymFamily
-

2. Creo el boceto del logotipo de su idea de negocio, dibujado por usted, con color y sin usar ninguna herramienta de internet.

3. Escriba 3 posibles slogan acordes con su idea de negocio. Recuerde que es una frase corta que podría usar para llamar la atención.

- El gimnasio y guardería correcto, en el momento justo.
-

4. Redactar 1 objetivo general de su idea de negocio y 3 objetivos específicos.

Objetivo general

Impactar con esta empresa y lograr que los clientes se sientan satisfechos con nuestro servicio ya que el gimnasio con guardería es una muy buena opción para que todas aquellas madres se puedan ejercitar cómodas y seguras sin ninguna preocupación.

Objetivos específicos

- Impactar con esta empresa
- Garantizar buena calidad de los productos
- Que la empresa sea reconocida

MATRIZ

DOTA

PERSONAL

FORTALEZAS

- Respetuosa
- Amigable
- Sincera
- Trabaja en equipo
- Honesta

DEBILIDADES

- Perezoso
- Falta de concentración
- Malgenio
- Orgullosa
- Timida

OPORTUNIDADES

- Estudiar
- Conseguir empleo
- Obtener una beca
- Viajar por varios países
- Aprender idiomas

ESTRATEGIA F-O

- Mejorar mi timidez en público para no tener problemas en mis estudios.
- mejorar mi entendimiento.

ESTRATEGIAS D-O

- Reconocer mis conocimientos y aceptar ayuda de los demás
- Mejorar y rescribir mis debilidades

AMEAZAS

- Pocas oportunidades
- Falta de apoyo
- Pobreza
- Competencia
- Envidia

ESTRATEGIAS F-A

- mejorar mi forma de ser y hablar para no tener problemas y poder tener buenas oportunidades.

ESTRATEGIA D-A

- Crearme en mí para poder mejorar como persona y poder superarme.



MATRIZ DOFA Y ENCUESTA

MATRIZ DOFA DE BYMEAMILY	FORTALEZAS - Excelente calidad de los productos. - Buen servicio al cliente. - Personal capacitado para los futuros.	DEBILIDADES - No contar con la maquinaria necesaria. - Falta de personal.
OPORTUNIDADES - Realizar entrenamientos personales. - Posible expansión de la estructura.	ESTRATEGIAS F-O - Dar a conocer más empresa. - Brindar un buen servicio. - Tener buen uso con la maquinaria.	ESTRATEGIAS D-O - Ser más ágil a la necesidad de los clientes. - Tener diversos eventos.
AMENAZAS - Competencia por el cliente. - Falta de maquinaria.	ESTRATEGIAS F-A - Hacer eventos y promociones para atraer a los clientes. - Tener valores agregados.	ESTRATEGIAS D-A - Contar con personal capacitado. - Tener varias alternativas de pago.

ENCUESTA

1. ¿Se siente satisfecho con la atención brindada?

- A. SI
- B. NO

2. ¿Cumplen sus expectativas los servicios prestados?

- A. SI
- B. NO

3. ¿Las instalaciones del gimnasio y del cuidado infantil son cómodas y favorables?

- A. SI
- B. NO

4. ¿Cree usted que hace falta más maquinaria y/o pesas?

- A. SI
- B. NO
- C. Ocas:

5. ¿Cómo califica la atención que ofrece gimFamily?

- A. malo
- B. regular
- C. buena
- D. muy buena

6. Cree usted que los funcionarios conocen los ejercicios y le asesoran eficientemente?

- A. SI
- B. NO

7. Ha tenido algún problema con el personal?

- A. SI
- B. NO

8. Considera usted que los instructores están capacitados para su labor?

- A. SI
- B. NO

9. Considera usted que el personal está capacitado para el cuidado de sus hijos?

- A. SI
- B. NO

10. ¿Qué piensa sobre esta idea de negocio?
