



**Nombre de la alumna: Samayoa
Escobar Denisse**

**Nombre del profesor: Icel Bernardo
Lepe Arriaga.**

**Nombre del trabajo: Ensayo,
nacimiento de la idea de negocio**

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9° Cuatrimestre, escolarizado

Grupo: "A"

“Si solos trabajas por dinero, nunca lo conseguirás, pero si amas lo que haces y siempre pones primero al cliente, el éxito será tuyo”.

- **Ray Kroc**

INTRODUCCIÓN

Conocer a nuestra empresa o nuestra futura empresa es necesario, ya que para crearla, se necesita buenos objetivos y un buen planteamiento no olvidando los análisis que se hará, para conocer la empresa por dentro y fuera de ella, conocer a los clientes y a los subordinados que en realidad también ellos importan, ya que con el paso del tiempo, podemos generar nuevas ideas de negocios, conocer las características como lo es la innovación, en este apartado, se conocerá lo que en realidad es un modelo de negocios, y sus conceptos la igual que las características, es decir, absolutamente todo.

UNIDAD II - 2. NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Las ideas de negocios que son de mucha importancia, ya que se les llama idea de negocio porque son originales, es decir, originales por el motivo que se creara una empresa o un negocio, son aquellas ideas en el cual se diferenciara de las demás, a esto se refiere el emprendedor que quiere lograr sus objetivos dentro y fuera de la empresa, este emprendimiento, requiere de varios objetivos que puedan llevar a cabo una nueva empresa o bien un nuevo negocio, se necesita crear un producto que haga satisfacer sus necesidades del cliente, que el producto sea de buena calidad para que todos los clientes queden satisfechos y tengan esa oportunidad de recomendar la empresa que se creara, debe ser mejorado, aunque ya haya otro producto, este principalmente debe ser mejorado para nuevos clientes. Lepe (2020, pp. 30-34) declara:

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro. Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello. Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio, esto es lógico, ya que la idea, por sí misma, aunque es la esencia del emprendimiento, requiere una combinación de factores que beneficien su desarrollo; así, es uno de los puntos clave de inicio, pero debe acompañarse de lo que se define como un buen modelo y plan de negocios.

Una propuesta de valor también se relaciona con la idea de un negocio, pero una propuesta de valor se tiene que entender primero el concepto que lleva. Es aquel que se basa en crear propuestas u objetivos que mejoren a la empresa u organización, es la calidad máxima que se le ofrece también a los clientes los productos que se llevan a cabo, son decisiones en el cual llevaran a la cima del éxito a la empresa, son decisiones que se toman a través de varios subordinados tomándolos en cuenta, por que sabemos que toda la empresa puede contar con decisiones o propuestas exitosas. El emprendedor requiere analizar bien las decisiones que se tomen a través de ella, como, la descripción, la experiencia, el producto, las alternativas cuando suceda algo imprevisto.

Existe también una generación de ideas las preguntas que debemos hacernos para crear o recrear una empresa o incluso un producto, siempre han sido las mismas, es decir ¿Por qué hemos elegido esta empresa?, ¿Por qué nos importan los clientes?, ¿Por qué debemos crear este producto?, entre otras preguntas que nos harán de mucha utilidad en nuestra nueva empresa, como también los análisis FODA es de gran ayuda para para los subordinados y para los clientes, para que sepamos sus necesidades de ellos y si estamos haciendo bien nuestro trabajo en estas empresas, tener una muy buena calidad ante ellos. Lepe (2020, pp. 35-38) aclara:

En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren. Generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etcétera. a veces ni siquiera es necesario aportar nada nuevo en términos de tecnología o innovación en el producto o servicio, simplemente se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito.

También existen algunos elementos que ayudaran a las empresas, como se bien se sabe, no es necesario crear un producto o una tecnología insaciable, también es importante, tener en cuenta que el trato hacia los clientes también es de gran importancia en una empresa. Debemos tener los objetivos concretos y coherentes para llegar a una misma meta.

El modelo de negocio se basa a una infraestructura que tendrá nuestra empresa, los objetivos que debemos implementar en ella, como crear ese valor que le da a la hora de atender a un cliente, si se les atiende bien o como se merece, que recursos se utilizara y cuales se perderá, tener estrategias para cualquier imprevisto, las estructura debe ser ordenada pero también que sean coherentes para saber hacia dónde vamos, siempre será importante hacer un análisis FODA es decir, fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se pueden o que podemos presentar, saber que si creamos un producto determinar y analizar hacia quien está dirigido.

Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El

término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros. El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta, considerando que existen elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio, que facilitan el desarrollo del modelo entre los más recomendados se encuentran: - Análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). - Análisis de la industria y del mercado (incluso la competencia). - Análisis técnico-operativo. - Análisis organizacional y de gestión del recurso humano. - Análisis financiero.

Es importante tener en cuenta que cualquier análisis es válido para cualquier empresa, para conocer cada uno de sus características y elementos que conlleva una empresa y que es lo que se solicitara al implementarla y llegar con un buen éxito.

También es importante conocer cada una de las características que tienen la empresa, para que cualquier negocio tenga éxito en todo lo que proponga no dudando de sus objetivos importantes, como los bajos costos, si una empresa copia a otra, con mayor razón tendrá las mismas ganancias. Es importante también tener una tecnología en donde no nos genere algún mayor costo. Lepe (2020, pp. 46) menciona:

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia. Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad. La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir, en todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado. La razón por la que es necesario este punto es que, si la empresa ofrece lo mismo que sus competidores, entonces los consumidores no tendrían por qué preferirla sobre las

demás. El valor que la compañía obtiene de su diferenciación con otras depende también del precio y margen de ganancias.

También es importante involucrar la innovación constante que debe haber dentro de una empresa, pero es producto que se puede crear es necesario que sea mucho mejor, y que sea llamativo para los clientes que tendrá dicha empresa, los clientes tendrán esa noción de comprarlo algo que sea eficaz al comprarlo, por supuesto se darán cuenta de poder recomendar a cierta empresa por su trato y buena innovación en la innovación se incluyen retos que la empresa debe tener en cuenta que siempre existirán, como también un buen uso de la tecnología verificar los productos antes de vender y producir un gran éxito con ello o un gran fracaso.

CONCLUSIÓN

Sabiendo todo sobre como poder crear una empresa, y cada uno de los conceptos es importante poder analizar cada una de las características que se nos hará de mucha utilidad en una empresa que podamos crear o generar ideas en las cuales llegar al éxito.

BIBLIOGRAFÍA

Lepe, Arriaga Icel Bernardo. (2020) "*nacimiento de la idea de negocio*". Taller del emprendedor, pp. 1-104