

**Nombre del alumno: Karen Michelle
Blakely Becerra**

Nombre del profesor: Aldo Irecta

**Nombre del trabajo: Lo que necesita
una empresa**

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9no

Grupo: Diseño gráfico

Para crear una empresa no solo se necesita de un buen plan de negocios sino también de otros factores que determina su buena presentación ante el público, el de conocer lo bueno y lo malo dentro de la misma empresa y como usar esa información a su favor.

La primera fase sería tener una propuesta de valor la cual es la idea que diferencia un producto de elementos similares a los de la competencia motivando al consumidor a comprar ese producto en lugar de otro.

El siguiente sería el nombre de la empresa el cual debe ser:

- ❖ Descriptivo
- ❖ Original
- ❖ Atractivo
- ❖ Claro y simple
- ❖ Tener significado
- ❖ Ser agradable

Después de eso necesitamos la descripción de la empresa, su ubicación y tamaño eso quiere decir en qué sector se clasifica y de que tamaño es la empresa:

- ❖ Tipo:
 - Comercial
 - Industrial
 - Servicios
- ❖ Tamaño:
 - Micro
 - Pequeña
 - Mediana
 - Grande

Cuando ya se tiene todos esos datos ahora es necesario hacer un análisis FODA.

“Es una herramienta diseñada para comprender la situación de un negocio a través de la realización de una lista completa de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Resulta fundamental para la toma de decisiones actuales y futuras” (Shelley Pursell, s.f.).

Para hacer la lista de las fortalezas y debilidades se debe pensar en la experiencia que se pueda tener en el área y en los recursos que uno tiene a la mano para poder tener resultados realistas.

Se recomienda hacerlo periódicamente.

Teniendo los aspectos esenciales de la empresa ahora viene el que se quiere demostrar de ella, sus objetivos y sus ventajas ante la competencia.

En la misión se muestra el propósito por el cual existe además que le dan sentido a las actividades que se hacen en la empresa, para que le den sentido necesita:

- ❖ Ser amplia
- ❖ Motivadora
- ❖ Congruente

Su misión debe ser clara permitiendo establecer objetivos y estrategias que inspiren a todos los miembros:

- ❖ Alineada con los valores y la misión de la empresa
- ❖ Realista
- ❖ Factible o alcanzable (aunque no sea fácil)
- ❖ Clara y entendible
- ❖ Motivadora

Sus objetivos por mas ambiciosos que sean deben verse a corto, mediano y largo plazo para poder cumplirse además que deben poseer ciertas características:

- ❖ Ser alcanzables en el plazo fijado
- ❖ Proporcionar líneas de acción específicas
- ❖ Ser medibles
- ❖ Ser claros y entendibles

Con toda esta información se puede observar que se esta haciendo bien, lo que va mal y lo que puede mejorar para así notar las ventajas y distintivos competitivos que tiene la empresa y el producto ante sus competidores y el impacto que causa en sus clientes.

Fuente: blog.hubspot.es