



**Nombre de alumno: Perla
Michelle Gómez Bernal**

**Nombre del profesor: Karina
Maricruz Pérez.**

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9

Grupo: A

Nacimiento de la idea de negocio.

Para impulsar el desarrollo del emprendimiento se requiere de una idea original, que haga que se diferencie de productos similares a los de la competencia. Las ideas deben de ser originales, atractivas, duraderas, y tener sustento de productos o servicios para agregar valor y así los clientes o usuarios estén dispuestos a adquirir el servicio o pagar el producto.

Por ello es importante generar propuestas de valor con el fin de elaborar y desarrollar planes estratégicos para crear ventajas competitivas; con ideas que no necesiten inversiones extraordinarias y que puedan resolver necesidades o problemas que el usuario requiera. Además de que es importante elaborar un modelo de negocio que describa la forma en que la organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social, con bajos costos, siendo innovadores.

Los elementos de los modelos de negocio deberán de contener una propuesta de valor y establecer el segmento del mercado al que se va a dirigir, estructurar las cadenas de valor, comenzar a generar ingresos y ganancias tener estrategias competitivas para así posicionar la compañía en una red competitiva.

Naturaleza del proyecto:

Es importante crear un proceso creativo para determinar el producto o los servicios que van a proporcionar en la empresa. Este debe de estar basado en una idea creativa que se distinga entre otras que existen en el mercado. Una vez que se generan las ideas es importante que se evalúen mediante los criterios que el emprendedor juzgue conveniente como por ejemplo, el nivel de innovación, el nivel de potencial que exista en el mercado, el conocimiento técnico que se tenga, la cantidad de inversión que se requiere. Una vez que selecciono la idea se debe justificar su importancia, además de especificar la necesidad o carencia que satisface o si resuelve el problema.

Una vez que se sabe cuál será el producto o servicio que proporcionara la empresa es importante generar una propuesta de valor, esta es la que impulsa el emprendimiento y dará una diferencia clara entre la competencia. Y motiva a los consumidores a preferirlo por su precio, calidad, el servicio postventa, utilidad, o cualquier otra característica que aporte valor.

Es importante darle un nombre importante o que se resalte, ya que será la carta de presentación, es el reflejo de la imagen del emprendimiento, el sello distintivo o reunir características específicas como por ejemplo: Debe ser descriptivo, es decir que debe de reflejar el giro de la empresa o su característica distintiva; debe de ser original, ya que por ley debe de ser nuevo y no debe de existir en el mercado y puede estar constituido por símbolos, letras, formas geométricas, palabras o incluso por el nombre propio de una persona; Debe de ser llamativo, atractivo, y fácil de recordar, y ser visible para así facilitar su aceptación y memorización. Debe de ser claro y simple ya que debe de facilitar su pronunciación. También de ser significativo, esto con el fin de asociar significados positivos y reflejar que los productos que se ofrecen están bien hechos y son de buena calidad. Debe de ser agradable y de buen gusto que no implique significados en doble sentido o que sean ofensivos o vulgares, ya que será rechazado por el consumidor.

Hay que describir que tipo de empresa es, ya sea comercial, industrial o de servicios. Una empresa comercial se dedica a la compraventa de productos determinados. La industrial es

aquella que se dedica a la producción, manufactura o transformación de materia prima y ofrezca un producto final o intermedio a otras empresas. La empresa de servicios es aquella que ofrece un producto intangible al consumidor se clasifican en este giro.

También puede estar clasificado por la ubicación o tamaño de la empresa. Ya que el producto que se frese no se venderá de la misma forma en un poblado, una ciudad pequeña, o una ciudad grande ya que las características del poblado (o ciudad) pueden ser diferente y se rigen por el tipo de empresas o de industrias que existen alrededor de esta.

El tamaño de la empresa está determinado por organismos gubernamentales como por ejemplo la secretaria de economía. Y las clasifica en: Micro, pequeña, mediana gran empresa.

Un análisis FODA es una herramienta que el emprendedor utiliza para para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones. Por ello es importante conocer a que se refieren los cuatro componentes de FODA, fortaleza y debilidades, Oportunidades y Amenazas. Para redactar la lista de fortalezas y debilidades, es necesario pensar en aspectos como la experiencia que se pueda tener en el área en la que se piensa incursionar, además de los recursos con los que cuenta, por ejemplo, humanos, financieros, tecnológicos o de tiempo. Las fortalezas son todo lo que se tiene y que coloca al proyecto por encima de otros similares. Por el contrario, las debilidades son todas las áreas de oportunidad para mejorar o complementar. Cuando toca el turno a las oportunidades y amenazas, es necesario observar aspectos como: las barreras de entrada y de salida, las tendencias sociales, culturales y económicas, además de los competidores actuales; se trata de factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas. Las oportunidades, son todos aquellos aspectos favorables para la empresa y las amenazas, las que atentan o pudieran actuar contra el desarrollo de la empresa.

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, da sentido y guía sus actividades. La misión debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo, por ejemplo: Atención, Alta calidad en sus productos y/o servicios. Mantener una filosofía de mejoramiento continuo. Innovación y/o distingos competitivos. Esta debe de ser amplia dentro de la línea de productos, Motivadora para inspirar a quienes laboran en la empresa y debe de ser congruente y reflejar los valores de la empresa.

La visión de la empresa es una declaración que ayuda el emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo. Permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta y se utilizan lapsos de corto plazo (1 año), mediano plazo (5años) y largo plazo (10 años); Esto ayuda a que la empresa logre sus metas y acerque los proyectos a la realidad. Para que estos funcionen deben de ser alcanzados en los plazos establecidos, ser medibles, claros y entendibles.

Debe de tener ventajas competitivas, todo producto o servicio de una empresa debe encaminarse a la satisfacción de una necesidad o a la solución de un problema de un segmento de mercado definido así fomentando el éxito de una empresa.

Si se cumple con esto, los productos y/o servicios de la empresa poseerán ciertas características particulares, distintivas, que los diferenciarán de otros similares, presentes en el mercado y logrará el éxito.