



**Nombre del alumno: Carlos Alejandro
Pérez Pérez**

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

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Taller del emprendedor

Grado: Noveno cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 19 de junio de 2020.

Introducción

Emprendimiento está enfocado en diversos aspectos que nos lleva a comprender los negocios utilizando herramientas que nos ayudan a mejorar las técnicas y así lograr mejores ventas. Una empresa debe estar muy bien estructurada para que esta logre sus objetivos. El producto o servicio que se ofrezca debe ser atractivo, claro y simple para que el consumidor se sienta atraído.

Al iniciar con cualquier negocio previamente deben estar establecidos los objetivos de la empresa para que de esta manera se pueda capacitar al personal y todos busquen alcanzar las mismas metas, la creatividad es fundamental en cualquier empresa para ya que esto da origen a la idea de la empresa.

Antes de lanzar cualquier producto se debe realizar una descripción del mismo y de esta manera definir necesidades y problemas que satisface para asegurarnos que el producto va a ser consumido por el público.

Una empresa debe estar muy bien justificada un ejemplo es una veterinaria que tiene por objetivo brindar diferentes medicamentos para mejorar la salud de los animales y prevenir posibles enfermedades ofreciendo un servicio de calidad hacia sus consumidores también es importante cuidar los costos para no elevarlos demasiado a comparación de la competencia que existe en el mercado.

Es importante cuidar ciertos aspectos al tener una empresa para que se pueda ofrecer un excelente servicio hacia los clientes por eso es necesario realizar un sondeo de los productos más consumidos y también ingeniar métodos de venta como los. 99 que podemos observar en casi toda la tienda.

Si ofrecemos productos de calidad acompañados de una buena atención al cliente se ira ganando reputación de la empresa y de esta manera lograr las ventas propuestas en los objetivos.

La propuesta de valor es importante para impulsar el desarrollo del emprendimiento es aquí donde debemos motivar al consumidor a elegir los productos y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor.

En una clínica veterinaria presta servicios médicos para el cuidado de los animales domésticos como son: cirugías, medicina preventiva, consultas. Al igual que distintos accesorios para sus mascotas ya sea de alimentación, complementos y transportadoras. Las actividades claves de un consultorio veterinario incluyen; cirugía mayor y menor, medicina preventiva, inseminaciones, radiología y etología soluciones de comportamiento.

La empresa debe tener un nombre que refleje su imagen también una descripción donde se mencionen las características de especialización, debe ser original utilizando métodos creados en la empresa al igual que la calidad de servicio para diferenciarnos de la competencia.

La ubicación de la empresa nos permitirá acercarnos más al público por lo tanto debe estar en un punto clave donde sea transitado y mejor aún si existe un espacio de estacionamiento para que el cliente pueda sentirse seguro. aquí se incluye el tamaño para que las instalaciones sean las adecuadas añadiendo una sala de espera.

La empresa debe incluir un análisis FODA para conocer tanto fortalezas como debilidades y al mismo tiempo aprovechar las oportunidades que el mundo nos ofrece, las habilidades nos ayudan a mejorar las condiciones de la empresa.

La misión debe estar establecida en la empresa ya que es la base que permite conseguir las metas marcando los objetivos que permiten alcanzar el éxito de cualquier negocio.

La visión es a lo que queremos llegar, por ejemplo: distribuir medicamentos de la empresa Bayer a todo el rincón del mundo y de esta manera ayudar a mejorar la salud de los animales proporcionando bienestar en los animales.

Conclusión

Al seguir el protocolo de un emprendimiento podremos alcanzar los objetivos trazados alcanzando las metas trazadas ya sea a largo o corto plazo. Existen diferentes técnicas para lograr que una empresa funcione de la mejor manera incluyendo la justificación que

permite trazar la importancia del proyecto así también las mejoras que produce en la población.

Bibliografía

Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill.

Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill.

Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.

REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.