



PASIÓN POR EDUCAR

Nombre de alumnos: Rosaicela Palacios López

Nombre del profesor: Karina Maricruz Pérez

Nombre del trabajo: ensayo unidad 2

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: Noveno Cuatrimestre

Grupo: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Comitán de Domínguez Chiapas a 19 de junio del 2020

En el siguiente apartado hablaremos sobre algunos elementos importantes que se deben de tomar en cuenta para el inicio de un negocio. Para así, llevar un orden cronológico y poder hacer un plan sobre lo que podemos o no hacer dentro del negocio, así también, para saber si el producto o servicio será de utilidad para la empresa.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Bien, como todos sabemos, para poder iniciar con la idea de un negocio, primero se debe tener la “idea” sobre algún producto o servicio que se quiera llevar al mercado. Pueden surgir muchas ideas, pero debemos seleccionar las principales, para esto debemos de tener en cuenta:

- si esta en nuestra posibilidad llevarla a cabo, o si contamos con apoyo (socios)
- si es o no de interés dentro del mercado
- si hay o no productos/servicios que ofrezcan lo mismo (competencia)

Una vez, delimitada nuestra “idea de negocio” lo siguiente será justificarla, es decir, por qué esta idea debe llevarse a cabo. Aquí podemos decir que serán las ventajas de contar con el “producto”, que necesidades se podrán cubrir, que problemas se podrán arreglar gracias a ello. Todo lo bueno que se pueda mencionar del “producto/servicio”.

Después, tendremos la propuesta de valor. Que es lo que diferencia nuestro “producto/servicio” de otras empresas dedicadas a lo mismo (según sea el caso). Que es lo que hablará bien de nuestro producto y motivará al cliente a querer obtenerlo; calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor.

El siguiente paso será la elección del nombre de la empresa es muy importante ya que se dice que el nombre de la empresa será su carta de presentación, este debe ser:

Original, claro y sencillo, fácil de pronunciar y entender, agradable y sutil.

Seguiremos con la descripción de nuestra empresa, para lo cual tendremos que distinguir que tipo de empresa se desea formar. En México existen tres giros: comercial, industrial y de servicios.

Uno de los puntos más importantes, según considero, será la ubicación de nuestra empresa. Si se desea llegar al éxito se debe tomar en cuenta este punto, se debe de realizar un estudio de mercado para tener idea de los clientes a los que se podrían llegar, se podría realizar entrevistas a una parte de la población para saber cuántas personas estarían interesadas en adquirir nuestro producto.

El tamaño de la empresa dependerá del número de empleados con los que cuente. En mi opinión, se debe de conocer bien las necesidades dentro de la empresa y decidir correctamente cuantas personas son las que se necesitan. Ya que si hablamos de una empresa que apenas está iniciando por lo general no habrá mucho que hacer (por lo que no tener que pagarle a empleados de más nos dejará más utilidad), mientras la empresa va creciendo con ellas crece las necesidades también (hasta entonces, se podría pensar en contratar más empleados).

¿Quién no ha hecho un análisis FODA? para los que no saben lo definiremos como una herramienta útil para saber con los elementos, habilidades y destrezas con los que se cuenta. Puede ser para uso personal (para estudiarte como persona) o en este caso, para una empresa o negocio. Con que recursos contamos y cuáles no, con que oportunidades contamos; tanto internas como externas.

F= Fortalezas, O= Oportunidades, D= Debilidades y A= Amenazas

Otros elementos con los que cuenta toda empresa son: Visión y Misión. El primero es como se ve la empresa a futuro (largo plazo), obviamente todas se ven como empresas exitosas.

La misión es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades.

Las empresas también cuentan con objetivos, como todo proyecto, se tiene un fin. Es decir que es lo que se pretende lograr con el surgimiento de la empresa, estos pueden ser objetivos: a corto, mediano y largo plazo.

Puedo concluir, que si se tiene la idea de emprender un negocio, es imprescindible hacer un estudio primero. Con que necesidades cuenta o no el área en donde se quiere colocar. Con que recursos se cuentan o no, hay o no “socios” que se interesen en apoyar nuestra idea (en caso de necesitarlos). No hay que abrir un negocio así nada más, ya que de hacerlo así, su negocio podría irse a la quiebra, generando pérdidas en vez de ganancias (cosa que ninguna empresa quiere).