



Nombre de alumnos: Víctor Manuel Pérez Santiago.

Nombre del profesor: Karina Maricruz Pérez.

Nombre del trabajo: Ensayo.

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9 cuatrimestre.

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: (A)

Comitán de Domínguez Chiapas a 19 de junio de 2020.

Introducción. Definir que tu negocio sea exitoso con estos conceptos que ayudan a tener ideas competitivas u originales de acuerdo a las necesidades del cliente y que el propio cliente ve que somos los que se apegan a la visión, misión y que los servicios o productos sea de satisfacción al consumidor. Hay una gran variedad de poder ser competitivos como son el alcázar metas u seguir el camino para llegar al éxito.

Naturaleza del proyecto. La literatura habla de que antes de iniciar el negocio hay que visualizar el objetivo, misión y el propósito por ende hay que buscar una idea creativa que sea competitiva a todo esto debe escribirse una lluvia de ideas para poder seleccionar la más favorable/conveniente y definir el emprendimiento.

Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa.

El análisis FODA es una manera para poder diagnosticar decisiones como son iniciales de sus cuatro componentes (Fortaleza/Oportunidad/Debilidades/Amenazas). La elaboración es de forma de lista tomando en cuenta experiencias, recursos humanos, financieros, tecnológicos o de tiempo. Esto sirve para ver qué ventajas, oportunidades y los errores que se puedan cometer.

Misión de la empresa. Es una manera de que la empresa se identifique con un pequeño texto explicando al cliente de manera clara la misión que tiene con la sociedad o como empresa ofrecerles sus servicios. La misión de una empresa es su tarjeta de presentación debe contestar tres preguntas básicas (¿Qué?, ¿Quién? Y ¿Cómo?).

Visión de la empresa. Es como seguir el camino con base a estrategias y objetivos es la idea central para motivar al personal para alcanzar la visión a un plazo de años o el tipo necesario que se quiera pero sin sobre pasar el tiempo. Para iniciar con la visión de la empresa se puede hacer con preguntas que se especifique sobre el futuro o un presente bien definido esto es para que el cliente/empleador se sienta bien.

Objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo. Es el segundo paso después de la misión deben poseer ciertos rasgos o peculiaridades que hablen de un rango de la empresa se establecen en forma general para la empresa y se deberán reflejar en objetivos específicos para cada área funcional de la misma.

Ventajas competitivas. Antes de comenzar el emprendimiento es importante capacitar al personal para que el negocio le vaya bien de esta manera el éxito de la empresa será de características particulares, distintivas, que los diferenciarán de otros similares, presentes en el mercado.

Conclusión. Antes de empezar con el negocio debe estar establecido la visión, misión, capacitación del personal, con ideas originales todo para que la empresa pueda ser diferente ante la competencia, pero todo esto debe estar bien evaluado a diario u recurrente para evitar perder el propósito.