

**Nombre de alumna: Escandón
Hernández Anallely**

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

Nombre del trabajo: Súper Nota

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: taller del emprendedor.

Grado: Noveno cuatrimestre

**Grupo: Medicina veterinaria y
zootecnia**

Introducción

A continuación vamos a describir a cuatro temas que si bien son una puede ser una herramienta para el análisis de si la empresa está funcionando como debería o bien de uno mismo como emprendedor ver si estamos siendo buenos emprendedores, por otro lado están también las estrategias para llamar la atención y para atraer a los clientes con sus ubicación hasta de las mismas instalaciones así también desde la presentación de la empresa a la sociedad.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

De acuerdo a la naturaleza del proyecto nos dice que son los objetivos de crearlo, la misión y por qué se considera justificable desarrollarlo. Es decir si tenemos la idea de levantar un negocio, pero solo es una idea es necesario aterrizar, establecer bien la estructura de cómo debe quedar nuestro negocio, una vez que tengamos esto ya listo se continua con lo siguiente que es lo que decía desde un principio que debe tener objetivo del porqué de la empresa, justificarlo en los beneficios que pueda traer nuestro negocios.

También nos dice que el emprendedor establece y define qué es su negocio. Pienso que esto se va a ver definido desde que la idea de crear el negocio se aterriza. Por ejemplo si crea una veterinaria, se va a definir como una unidad de salud pública ya que no solo va traer bienestar a los animales sino que también prevé posibles problemas transmisibles a los humanos.

A hora para el proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa se toma en cuenta lo creativo de la idea que le da origen. Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas. Es cierto todo ya que se ha visto las empresas obtienen el éxito con productos creativos, es cierto que las oportunidades están en todos lados, se puede aprovechar cualquier oportunidad que se nos presente por ejemplo esta esta situación del covid lo que muchas personas hicieron fue comenzar a vender cubre bocas de tela con diferentes diseños.

Muchas personas no saben que el cubre bocas desechable solo tienen tantas horas de vida por lo que es necesario desecharlo y los cubre bocas de tela que hacen actualmente

no son efectivos ya que no los hacen con los filtros que debe tener sin embargo el miedo por la pandemia ha llevado hacer todo esto aunque no tenga efectividad y es ahí donde se ve las oportunidades y la creatividad.

Una vez que se haya cumplido con este proceso ahora será tiempo de atender la Justificación de la empresa pienso que es importante ya que esta será parte en cómo se dé a conocer la empresa el por qué se ha creado cual ha sido la razón. Debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

Bien lo que sigue es la propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa. Y para comenzar con la propuesta de valor nos dice que debe ser una idea diferenciadora entre todos los productos, en este sentido se especifican aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor. Par esto se puedo tomar el ejemplo de una tienda que vende ropa en línea y otra que solo vende de manera presencial, para muchos puede traer beneficios comprar en línea ya que se ahorran tiempo de ir de tienda en tienda a buscar lo que necesitan, al mismo tiempo se puede decir que es una idea innovadora.

A aquí mismo se define el nombre de la empresa debe ser descriptivo, original, atractivo, claro, simple, significativo y agradable. Debe llevar todo esto ya que es el representante de la empresa es la imagen su sello. Así como el nombre de la empresa la descripción, la ubicación y el tamaño de esta misma son importantes definir las ya que van hacer factores que pueden marcar la diferencia entre los demás y así como el tamaño y la ubicación hay que ver lo que puede llegar a pasar en el futuro para que no vaya afectar y traiga beneficios.

Como último tema encontramos al análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa. El análisis FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones ya que como sabemos en este análisis se anotan cuáles son nuestras debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas y se muestra los resultados internos y externos.

La forma en que nos va ayudar conocer nuestras debilidades y amenazas va ser mejorar esos puntos que nos debilitan, si bien se sabe este análisis lo podemos aplicar desde nuestra persona hasta para empresa recordemos que tiene que ver mucho el tipo de emprendedor que sea ya que esto puede ayudar de gran manera o puede simplemente no funcionar.

La misión por otra parte es un factor denotativo ya que cuando la empresa o el negocio se quieran dar a conocer va ser importante ya que es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades. La misión debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo. Al mismo tiempo debe cumplir con tres requisitos al momento de realizarlo ya que debe ser amplia, motivadora y congruente.

La visión por su parte es una declaración que ayuda el emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo. se podría decir que la misión es la que tiene la empresa para lograr su objetivo pero la visión es lo que quiere se cumpla en el futuro por lo que al momento de elaborar estos dos tanto la misión como la visión deben conocer que algún día puede llegar a cumplirse por lo que debe ser a futuro y al mismo tiempo trabajarlo en presente.

Conclusión

Es claro que lo que se quiere alcanzar con todos los puntos antes mencionados es que el negocio sea exitoso tanto con una buena ubicación, un buen establecimiento, una buena propuesta, que el producto sea innovador y creativo y para ello utilizar ciertas herramientas que nos van ayudar a darnos cuenta de los errores que cometemos o las debilidades que nos pueden afectar.

Todo lo que vimos anteriormente nos enseñan sobre las estrategias que podemos usar para llamar la atención de los clientes ya que se busca también que tengamos clientes fieles y que nos saquen de apuros en situaciones críticas.



(Guillen, 2020)

