



Lic. ROCIO GUADALUPE MENDEZ CANCINO



MTRA. KARINA MARICRUZ PEREZ GUILLEN

ENSAYO

TALLER DE EMPRENDEDOR

9º CUATRIMESTRE

PSICOLOGIA

Comitán de Domínguez Chiapas a 19 DE JUNIO DE 2020

EMPRENDEDORES EN EL MERCADO LABORAL

Para el surgimiento de una empresa, se requiere de un análisis detallado y minucioso de un sinfín de detalles que harán que el futuro de la organización pueda ser trascendental.

No se trata simplemente de querer poner a la venta un cierto producto o servicio, sin antes haber analizado y estudiado la zona, los clientes y las necesidades que ahí se requieren. Además de tener en claro que rumbo es el que se desea para la misma, establecer objetivos, metas, propósitos, fijar los lineamientos que harán que la empresa si sea de éxito.

Cuando todo esto está claro, se tiene que dar respuestas a varias preguntas que surgen, como por ejemplo, ¿Cómo?, ¿Por qué?, ¿Para qué?; y es que en otras palabras se tiene que justificar por qué se ha tomado cierto lugar, ciertas personas para que sean consumidores de nuestro producto. Es decir, se debe de aclarar que necesidades resuelven los servicios que se ofrecen y para qué son útiles.

No obstante y satisfecho con esta indagación, los emprendedores tendrán que tener originalidad en los productos o servicios cualquiera que valla a ofrecer, pues si bien se sabe, el mundo del mercado es extenso, y competitivo, por lo tanto los productos pueden ser similares a los de otra empresa; es ahí donde entra en juego que tan capaz eres para que los clientes prefieran tus productos o no los de la competencia.

Esto únicamente puede ser logrado, como ya se mencionó con originalidad, con propuestas contundentes y que den resultados favorables, así como también de la creatividad que se tenga para poder posicionarse en el mundo del mercado laboral.

Los clientes son variados, unos quizás estén satisfechos, pero habrá quienes no lo este, y esas personas pueden derrumbar tus productos. Además si tus productos son buenos, pero la forma física de tu empresa, es decir, el nombre, la atención, es carente, será inútil que crezcas en tus ventas.

Es por ello que el nombre de tu empresa tiene que ser convincente a los productos que se ofrecen. Pues es esto, la primera impresión, la carta de presentación y el reflejo de la imagen que se transmitirá a las personas. Así que tiene que tener ciertas

características, como: originalidad, claro y simple, atractivo, significativo, agradable. Toda esta gama de características le darán el toque a la empresa para que a primera vista, pueda transmitir, confianza, y seguridad en los productos.

De nada sirve tener un nombre lujoso, complicado y largo, cuando se está en una zona en la que las personas apenas si pueden leer, o que es difícil de recordar.

Ahora se tiene que tener un giro empresarial, es decir, comprar productos y venderlos, elaborar los productos para ser vendidos, o vender servicios, que en este caso son productos intangibles.

Como ya se había mencionado con anterioridad la ubicación de la organización va a determinar su tamaño. Al mencionar esto se da entender que no se puede llevar una tienda de celulares a un lugar donde es un pueblo con un número reducido de habitantes, esta demás decir que, quebrara.

De igual manera se debe de realizar un análisis FODA para evaluar así la viabilidad de la empresa tanto en el presente como en el futuro, ver así cuales son las habilidades con las que cuenta la empresa, pero también con las amenazas con las que hay que tener cuidado. Buscar las oportunidades y fortalezas.

Así el emprendedor con la revisión periódica que realice, podrá convertir las amenazas en oportunidades y las debilidades en fortalezas.

La empresa tiene que tener un propósito establecido, una razón por la cual existió, además debe de tener amplitud en cuanto a su línea de productos, no quedarse únicamente con lo que ya tiene, sino ir mejorando e innovando mejores cosas. Es bien dicho que debe de ser además motivadora; tanto para los clientes como para el personal de trabajadores, pues de ellos depende el éxito que esta tenga. Y por lo tanto debe de demostrar que está sustentada en valores, en un trato digno para sus clientes y entre ellos mismos y ambiente ameno.

Para crear una empresa se tiene que considerar que no es de la noche a la mañana, se necesita de responsabilidad, desempeño y sobre todo permeancia, claro, además de un arduo análisis para poder establecer una empresa y que esa empresa ofrezca los mejores productos o servicios de la región.

BIBLIOGRAFIA

- UDS. (2020). Antología taller del emprendedor. Comitán De Domínguez.