



Nombre de alumno: Alexis Recinos Recinos

Nombre del profesor: Lic.
Eliu Morales Roblero

Nombre del trabajo:
"Ensayo" nacimiento de la
idea de un negocio.

Materia: "Taller del

Emprendedor" Grado: 9no

Grupo: "B"

Frontera Comalapa, Chiapas a 23 mayo de 2019.

Introducción

Es este ensayo hablaremos acerca del nacimiento de la idea de un negocio, los factores y necesidades por las que surge y todo lo que se debe tener en cuenta para que una idea llegue a tener el éxito que se espera.

“Nacimiento de la idea de negocio”

(Piaget, 1976) señala que:

Una idea es una representación mental, que surge a partir del razonamiento o de la imaginación de una persona. Está considerada como el acto básico del entendimiento, al contemplar la mera acción de conocer algo.

Se dice que todas las ideas de negocio no son válidas para crear un negocio o una empresa a partir de ellas y que para que una idea de negocio sea válida es necesario que la persona emprendedora pueda contestar afirmativamente a los siguientes interrogantes que le planteamos:

- ✚ ¿Tu idea de negocio da respuesta, satisface o cubre una necesidad Existente en el mercado?
- ✚ ¿Tu idea de negocio es rentable?
- ✚ ¿Dispones de los medios y recursos para desarrollar tu idea de negocio?
- ✚ En otras palabras, ¿tienes capacidad técnica para desarrollar tu idea de Negocio?
- ✚ ¿Tu idea de negocio es innovadora?

Por tanto, una idea de negocio se considerará válida para emprender un negocio Crear una empresa a partir de ella cuando es posible verificar que:

- ✚ La idea responde a la identificación de una oportunidad de negocio Existente en el mercado.
- ✚ Existen clientes potenciales que estén dispuestos a pagar por el producto Servicio que se desea comercializar.
- ✚ Es posible comercializar el producto o servicio obteniendo un determinado Margen de beneficio o rentabilidad.
- ✚ El emprendedor@ dispone de la capacidad (conocimientos, experiencia, Medios y/o recursos) para crear su producto o servicio y colocarlo en el Mercado.
- ✚ La idea presenta una ventaja competitiva respecto a los mismos Productos y servicios ya existentes en el mercado, es decir, respecto a su Competencia

El autor: Zimmerer (2005)

Nos describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la

compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado.

Esto nos dice que se le debe ofrecer una buena atención al cliente así como ofrecer productos de calidad.

Conclusión

Generar una idea para un negocio es muy importante, pero para que la idea que genere llegue a tener el éxito que se espera debe seguir todos los pasos y esperar con el tiempo.

Referencia bibliográfica

piaget. (1976). relacion entre la logica , pensamiento real. *filosofia contemporanea* , 20-60

González. Luis. (2007-2013). La persona emprendedora y la idea de negocio. ©
Fundación Acción contra el Hambre, p1-12