

Nombre del alumno:

Nelson Edilzar Garcia Gutiérrez

Nombre del profesor:

Lic. Elio Morales Roblero

Licenciatura:

Trabajo Social y gestión Comunitaria

Materia:

Trabajo Social Gestión Comunitaria

Nombre del trabajo:

Ensayo del tema:

“Nacimiento de la idea de negocio”

Introducción

Este ensayo es definir bien la palabra Emprendimiento: Se define como la iniciativa de un individuo para desarrollar un proyecto de negocios o una idea en particular que genere ingresos, es decir crear una empresa. Ya que nosotros como trabajadores sociales debemos estar conscientes que en nuestro campo de trabajo es primordial ya que también seremos gestores y darles un servicio de calidad a los usuarios. La materia nos enseña y nos da a conocer lo importante que es un plan de trabajo en la vida de una empresa, un negocio o un proyecto, así también como muchos de los beneficios que este brinda al que lo hace que le sigue. Una de las bases más primordiales y cruciales del emprendimiento es el surgimiento de ideas frescas y nuevas que satisfacen las necesidades de una determinada sociedad o comunidad. Sin embargo una idea, es simplemente una idea sin la presencia de un plan que ponga en marcha esa idea, y por tanto es importante trabajar en ese plan de trabajo que facilita al emprendedor, no solo a cuestionar su idea una vez pensada dentro del mercado, sino que también a facilitar la tarea de llevar lo que se tenga que hacer a cabo. Se discutirán algunas ideas y consejos que facilitarían a cualquier emprendedor a plasmar esa idea en un plan de trabajo básico.

Durante las últimas seis décadas en el desarrollo socio-económico. Este sector, añade una tendencia de crecimiento positivo. Casi todas las pequeñas empresas están administradas por familiares o amigos, esto, incuestionablemente, contribuye a la unidad familiar y social.

Una vez que se logran validar estas ideas o potenciales oportunidades, aparece la posibilidad de crear un proyecto emprendedor dinámico, con alto potencial de crecimiento económico, sustentabilidad y perdurabilidad. Por lo tanto, una de las vías para encontrar ideas y oportunidades es prestar atención a los cambios de todo tipo, tecnológicos, económicos, socioculturales, ambientales, etcétera.

Desarrollo

Para entender la importancia que el concepto de propuesta de valor tiene en un negocio, Zimmerer (2005) 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. Desde una perspectiva estratégica, la clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única, que le permita crear valor para los consumidores y que le sea difícil de emular a la competencia.

Elementos a considerar para generar una propuesta de valor:

*Cualidades del producto.

*Relación con el consumidor.

*imagen y prestigio.

Entonces la propuesta de valor es una oferta total de la marca que es de gran importancia como parte del desarrollo de la idea de negocio por que al tener un fuerte impacto hará crecer su mercado y se convertirá en una propuesta competitiva. Ahora bien, los atributos de los productos y servicios que generan la propuesta de valor, están relacionados con la funcionalidad, la calidad, la oportunidad y el precio de acuerdo al Grupo Kaizen (2005).

Otro punto que debemos toma en cuenta es la generación de ideas, en todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren. Alex Osborn (2005) propone para generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etcétera.

El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado:

- El mercado
- La experiencia

- Las alternativas y las diferencias

- Las evidencias o pruebas

Los valores son cuantitativos o cualitativos y se miden con los siguientes parámetros:

* Facilita el trabajo del cliente en algún aspecto.

* Posee un mejor diseño en relación con otros similares o que cubren la misma Necesidad.

* Le da valor a la marca.

* Se ofrecerá a un precio menor que el de los otros competidores.

El tema "Nacimiento de la idea de negocio". Es importante ya que debemos saber antes de empezar un nuevo negocio o un proyecto a que nos enfrentamos cuando decidimos llevar a cabo una idea como lo es crear una empresa así cuando tengamos alguna dificultad o duda sobre cómo debemos hacer algo nos remitamos a nuestra idea de negocio y de seguro ahí encontramos la salida al problema que tengamos en ese momento debe estar incluido de donde sacaremos los recursos económicos cuanto es el presupuesto inicial para emprender este proyecto de cuanto serán las ventas para que el proyecto no fracase si recibiéramos inversiones de alguien más o solamente con lo que cuenta. En este también debo incluir la ubicación de la empresa y como se harán las ventas que medios utilizaremos cuantos empleados y donde se define más o menos las funciones de cada empleado. No debemos olvidar que también se debe incluir y de forma clara de que se va a tratar el negocio si se van hacer uniones en ese momento con otras empresas o si más adelante se puedan realizar alianzas. Sin una buena idea de negocio es posible que nuestro proyecto fracase ya que hay que dejar las reglas claras desde un principio de donde y como serán sacados los recursos pero a medida que la empresa vaya creciendo se podrán realizar cambios ya que cada vez será más ambicioso el proyecto.

Desarrollar una ventaja competitiva única, que le permita crear valor para los consumidores y que le sea difícil de emular a la competencia.

.

Conclusión

La idea de negocios es un medio para concretar ideas; es una forma de poner las ideas por escrito, en blanco y negro, de manera formal y estructurada, por lo que se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor.

La idea de negocios es la concretización de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa.

También es la guía básica que nos lleva a “aterrizar las ideas” y a contestar las preguntas que todo proceso de creación conlleva.

Por otra parte, la idea de negocios es una gran ayuda como elemento de medición, pues sirve de base para comparar los resultados reales y, si es necesario, tomar las medidas correctivas.

A lo largo del trabajo se puede observar cuán importante es la planeación en los negocios, ya que existen aspectos en muchas ocasiones no se tomarían en cuenta quizás por no ser considerados de importancia, sin embargo contando con la idea de negocios estructurados, se puede ir definiendo con más detalle la actividad de la empresa, lo cual finalmente, permitiría que esta tenga más posibilidades de ser exitosa.

El lanzamiento de una nueva empresa, tanto si se trata de una empresa de tecnología, un pequeño negocio, o una iniciativa dentro de una gran corporación, siempre ha sido una propuesta de acertar o fallar. De acuerdo con la fórmula que nos enseñan en las universidades, que por cierto, ya tiene muchas décadas de edad, se escribe una idea de negocios, se buscan a los inversores, se arma un equipo, se introduce el producto/servicio, y se empieza a vender tan duro y rápido como se pueda.

Como dice la antología la necesidad de emprender un negocio es muchas veces la falta de trabajo, estar desempleado. Sucede cuando ya la persona esta grande de edad, y en ocasiones ya no encuentra trabajo. Es el nuevo reto de pensar y decir voy hacer esto y muchas veces descubrimos que hay un gran talento dentro de nosotros y que lo que dijo muchas veces la gente no es lo que pensaban y en verdad nos damos cuenta que perdimos tiempo en otros lugares y dejamos que se perdiera dinero y grandes cosas, en realidad valemos mucho y tenemos la capacidad de hacer las cosas mejor.