



**Nombre del alumno: Dolores Anai Roblero Morales.**

**Nombre del profesor: Eliu Morales Roblero.**

**Nombre del trabajo: Ensayo de “nacimiento de la idea de negocio”.**

**Materia: Taller del emprendedor.**

**PASIÓN POR EDUCAR**

**Grado: Noveno**

**Grupo: “B”**

Frontera Comalapa, Chiapas a 23 de mayo del 2020.

## NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

El nacimiento de la idea de negocio, tiene una idea muy original donde tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, ya que es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, muchas veces el factor más importante de un emprendedor es dar una originalidad a su producto que le dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.

Así también las ideas originales de un emprendedor tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello. Para eso un buen emprendedor debe poseer esas cualidades para que sus productos tengan originalidad y así sus clientes puedan comprar y pagar el precio de sus productos.

Según Jeffry Timmons (1990), creador de varios libros que tratan acerca del desarrollo emprendedor, asegura que: Una idea original es un requisito para el éxito posterior. De acuerdo con el autor la idea de un negocio debe tener una originalidad tanto en los productos como en los servicios ya que esto lo puede sobre llevar al éxito. Muchas veces la esencia del emprendimiento es muy importante ya que requiere una buena combinación de factores que beneficien su desarrollo; así como también debe acompañarse de lo que se define como un buen modelo y plan de negocios, para lo cual es muy importante llevar a cabo un plan de negocio para saber qué es lo que van a realizar.

Así también Según Puchol (2005), existen razones para poder crear un negocio, en la cual para poder crear un negocio es cuando existe demanda de un producto o servicio y nadie ha atendido o satisfecho bien esta necesidad, también ofrecer un servicio más barato o de mejor calidad que los existentes en este momento, el producto debe ser susceptible de ser sustituido ventajosamente por otro con mejores atributos o más económico para que sea más apreciado el producto con mayor valor por el cliente. De acuerdo al autor las razones para poder crear un negocio deben de ser muy eficaces con sus productos que sea de mayor calidad y brindar un buen servicio así también el precio del producto sea equilibrado para que los clientes estén satisfechos ante esta necesidad, otra razón para crear un negocio y buena originalidad es comprar un producto que existe en otro país y en otro lugar no es conocido sería una buena oportunidad para exportar y ponerlo a la venta como producto de buena calidad. También otra razón muy importante es tener una habilidad o la capacidad para sustituir una materia prima por otra que ofrezca más ventajas, ya sea por precio, calidad, disponibilidad o beneficio social.

Es por todo lo anterior que, desde nuestra profesión como trabajador social, con un amplio sentido social, podemos contribuir para generar nuevas ideas o una nueva propuesta para gestión de nuevos productos de mayor calidad y eficacia para poder satisfacer al cliente con productos garantizados y con buena calidad y originalidad.

Es por eso que también como buen emprendedor con buenas cualidades podemos concientizar a las personas como un buen nacimiento de la idea del negocio.

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 ya sea, tecnológicos, económicos, socioculturales, ambientales, etcétera.

Sin embargo, las propuestas de valor que en realidad son atractivas para el consumidor resultan extremadamente difíciles de encontrar. Una vez que las empresas comprenden a sus clientes, pueden ser más inteligentes al asignar recursos, si esto no sucede, pierden el tiempo al desarrollar y exponer ventajas competitivas que a sus clientes no les interesan.

Por otro lado, existe una propuesta de valor para un negocio que según el autor 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.

De acuerdo a lo que dice el autor es muy importante que al desarrollar un plan estratégico es para obtener y generar ventajas competitivas de un negocio, ya que 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.

Como también la propuesta de valor es donde el emprendimiento trata de crear valor, donde el valor es creado por individuos que asumen riesgos en términos de equidad, tiempo y entrega profesional para proveerle valor a un producto o servicio. El producto o servicio por sí mismo puede o no ser nuevo ni único, pero el emprendedor debe buscar la manera de como añadirle valor, al conjuntar los recursos y conocimientos necesarios para lograrlo.

Así también desde nuestra profesión debemos de crear la innovación que tiene éxito, ya sea técnica, comercial o de gestión, siempre es origen de una nueva creación de valor. Para poder tener una buena propuesta de valor requiere cumplir con algunas características como reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa

ofrece a los clientes, también incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas, comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia, ser siempre lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los beneficios.

Desde nuestra profesión como trabajador social debemos generar propuesta de valor tanto en las cualidades de producto, la relación con el consumidor y lo otro más importante es la imagen y el prestigio, de esa manera poder intervenir con buenos beneficios que ofrece el producto, la calidad y el precio, como también la relación del cliente con el consumidor es que el cliente quede satisfecho con el producto. Lo que es muy importante es que la imagen y el prestigio sean factores que atraen al cliente hacia una empresa y le permiten a esta definirse de manera positiva ante sus clientes.

La generación de ideas se da a través de generar nuevas ideas acertadas, al momento de generar ideas sea de acuerdo al tema que se esté proponiendo y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

Cuando ya se tiene una idea de lo que representará la propuesta de valor, es conveniente para el emprendedor reflexionar los valores cuantitativos o cualitativos.

## REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Timmons jeffry. (1990). *Desarrollo del emprendedor. México: pedagogía social.*

Puchol. (2005). *Como Crear un negocio.*

Zimmerer. (2005). *Meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico.*