

Nombre de alumno: Saulo morales salas

Nombre del profesor: LIC. ELIU MORALES ROBLERO

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

Materia: “Taller del Emprendedor”

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 9no

Grupo: “B”

Frontera Comalapa, Chiapas a 21 mayo de 2019.

INTRODUCCION

En este trabajo analizaremos el tema nacimiento de la idea de un negocio, es un tema de gran importancia que nos llevara a la investigación sobre lo que opinan diferentes autores sobre la creación de un negocio. Ya que toda empresa o cualquier negocio que alguien desee emprender nace de una idea, sobre la fabricación de un producto o de algún servicio con la finalidad de satisfacer la necesidad del público. Pero todo dependerá de quien le pone mucha importancia, como también entusiasmo, y sobre todo economía. De la misma manera definiremos las funciones de las empresas. Así mismo analizaremos lo que es una propuesta de valor para llevar a cabo una empresa. Es un tema de mucha importancia para analizarlo y de esa manera estaremos informados como es que nace una empresa ya sea grande o mediana.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

“NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO”

Según el autor define el concepto de idea (piaget, 1976)

Dice 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. Esto nos lleva a una conclusión de que la creación de un negocio o empresa ya sea grande o mediana, siempre surgirá a través de una idea, de un producto. Para brindar o suplir las necesidades del público.

Una idea original tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, esto diferenciara un producto con ciertos elementos similares a los de la competencia, lo cual es una razón que los compradores puedan escoger el producto. Como se venían mencionando anteriormente, las ideas originales 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. Según el autor Jeffry Timmons (1990).

Según el autor, Puchol (2005), menciona que las oportunidades que se convertirán en ideas de negocio caben en algunas categorías.

- Existe demanda de un producto o servicio y nadie ha atendido o satisfecho bien esta necesidad.
- Es posible fabricar un producto u ofrecer un servicio más barato o de mejor calidad que los existentes en este momento.
- Un producto es susceptible de ser sustituido ventajosamente por otro con mejores atributos, o más económico o, en general, apreciado como de mayor valor por el cliente.
- Un producto susceptible de ser mejorado, ya sea porque es muy costoso, o bien porque cuando se descompone o se rompe, no tiene reparación.
- En un país existe un producto que en otro no es conocido y que sería una buena oportunidad para exportar.

Es lo que según Puchol menciona para así validar un proyecto con alto crecimiento económico.

Hablaremos sobre una propuesta de valor ya que es uno de los temas para analizar, 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.

Esto nos quiere decir que debemos ofrecer una buena atención al cliente así como ofrecer productos de calidad, para ser mejores que los demás, pero incluyendo valores sin afectar a los demás.

El tema generación de ideas es un tema que analizamos, ya que en cualquier parte encontramos ideas que no requieren de un principio para llevar a cabo, que se convierten en soluciones a nuestros problemas, o hasta incluso a nuestras necesidades económicas. Según el autor (Eliade, 2015) comenta: La generación de ideas es un proceso creativo e ideal para una empresa ya que se trata de recopilar nuevas ideas para generar, desarrollar y comunicar ya que las empresas generan grandes ideas para tener mayor utilidades ya que cada empresa como sube de puesto debe siempre generar ideas para alcanzar el éxito que requiere. Ya se aguarda en cierta similitud con la etapa planteamiento del objetivo que es un proceso que requerimos en la empresa para llevar a cabo innovación y metas y se requiere pasos y procesos para tener en cuenta cómo podemos resolver problemas dentro de la empresa y fuera también se debe mencionar que la creatividad es indispensable para aplicar en la generación de ideas

Estoy de acuerdo con el autor ya que es muy importante para la empresa la generación de ideas para llegar a tener un buen negocio y llegar a tener éxito.

En conclusión llego en acuerdo de que el nacimiento de una idea de un negocio es muy importante, para un emprendedor, ya que cuando una persona genera una idea, y lo lleva a la práctica, con los medios necesario, llega a tener éxito. Ya que Todo proyecto parte de una idea empresarial que ha de estar basada en una oportunidad relacionado al mercado.

Cuando identificamos una oportunidad y, por lo tanto, desarrollar una buena idea, el emprendedor tiene que tener en cuenta sus capacidades creativas e innovadoras, así como también motivadoras. Para lo cual requiere tener un profundo conocimiento del entorno como de la situación socioeconómica, del mercado, de los clientes, de los competidores, pues tiene que valorar las necesidades que puede satisfacer, y la ventaja competitiva respecto a la competencia

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

“BIBLIOGRAFIA”

Eliade, M. (2015). construyendo ideas. *redalyc*, 20- 60.

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

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO