

**Nombre del alumno: Ramiro Antonio
Hernández Alvarado**

**Nombre del profesor: Elio Roblero
Morales**

**Nombre del trabajo: ensayo
nacimiento de la idea del negocio**

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9^a cuatrimestre

Grupo: "B".

Nacimiento de la idea del negocio

Se dice que la idea del negocio se basa en el emprendedor y siempre buscara la competencia de una y otra empresa ya que la otra siempre buscara ofrecer los mejores productos a comparación de otra empresa y tratara de que el cliente siempre compre con ellos dando a conocer que su producto es mejor que el otro el desarrollo del emprendedor se basa en generar el éxito pero en realidad no es logrado para que el emprendedor lo logre.

El autor Puchol ha mencionado algunas de las características necesarias por las cuales un emprendedor crea un negocio una de las características son la demanda de productos que no han llegado a algún lugar, por ejemplo en frontera Comalapa hace algunos años solo existían abarrotes que apenas y sustentaban la necesidad completa ya que no contaban con suficiente mercancía para el sustento de los ciudadanos del municipio y de las comunidades que nos rodean fue así cuando bodega Aurrera vino e hizo una encuesta de demanda comercial para lanzar la encuesta si el municipio necesitaba una empresa como grupo Wal-Mart esto ayudo un poco a la población ya que no contaban con todos los productos necesarios.

Las empresas siempre competirán por satisfacer las necesidades de su cliente y siempre buscaran maneras de hacerlo para que ellos puedan tener más clientes que compren con ellos siempre buscaran tener más clientes que las otras empresas siempre entregando lo mejor para su clientela siempre buscaran propuestas para llamar la atención de sus clientes y de los nuevos clientes es por eso que las empresas deben de pensar siempre en como sorprender cada vez más a sus clientes y hacer que su clientela siempre este contenta con lo que obtiene al comprar con ellos. Por ejemplo hay muchas empresas que utilizan un método que casi todas usan las promociones de productos del paga uno y te llevas tres o en la compra de tres o más piezas de un determinado producto puedes participar en la rifa de un producto x estas son algunos ejemplos de ganchos que la mayoría de las empresas utilizan para ganar clientes o robarle los clientes a la competencia pero siempre si estas ofrecen una mejor atención o un mejor producto ante la otra y son métodos que en algunos casos les ha funcionado exitosa mente y en otras las ha llevado a la quiebra total.

Zimmerer él dice que los planes estratégicos son para crear la competitividad en el mercado empresarial, los productos que el emprendedor ofrece a su clientela puede que no sea único sino que ya tenga promoción ante la clientela pero lo que contara mucho será la manera en que él dará valor para presentarlo ante su clientela ya que eso contara mucho la manera en

que lo presente ya que puede darle alguna diferencia como se ha presentado en otros lugares o negocios.

En ocasiones hay empresas que no saben ni por donde comenzar cuando están a punto de abrir sus puertas a la sociedad y no tienen especificado como ofrecerán sus servicios a las personas que entren a comprar porque no saben cómo ellos deben de colocar a sus empleados dentro de la empresa es por ello que cada empleado dentro de la empresa debe de tener una capacitación para que sepa que es lo que el ara dentro de la dicha empresa esto debe de ser basado en un examen donde el mismo empleado sabrá que funciones puede el llevar acabo en la empresa, así también la empresa debe de saber qué es lo que ellos ofrecerán a la empresa y como ara para que la empresa satisfaga las necesidades de cada uno de los empleados y clientes lleguen a dicho comerciό.

Valor esto significa cadena de valor que en el ámbito empresarial se definiría como el conjunto de valores que o beneficios que una empresa pretende ofrecerle a su clientela en un determinado momento pada que los mismos se vean satisfechos con lo que ellos están comprando dicha propuesta es de una total importancia ya que para el desarrollo de los planes de negocio.

Las empresas siempre estarán al tanto de lo que su clientela prefiere y por ello ella siempre buscara que su cliente se encuentre satisfecho bien porque el busque precios bajos o porque el busque una marca en específico por la calidad de dicha marca ya que siempre lo que el cliente más elija por mayoreo es lo que a la empresa le generara más ganancia el cliente siempre será la clave de un negocio por que el es el que hará crecer a la empresa ya que el cliente hace una parte muy importante en la empresa el recomendar los servicios de la misma el siempre hablara bien o mal de la empresa según el servicio de atención que le hayan ofrecido es por eso que una empresa siempre debe de dar lo mejor para que ellos puedan hacer crecer su negocio de la misma forma el cliente siempre ira en busca de calidad del producto también no solo de la atención que la empresa le ofrezca ya que hay clientes que buscan los productos más económicos porque a veces no cuentan con el dinero suficiente para comprar los productos de marcas de prestigio pero ellos van buscando algo parecido y con buena calidad y económico, la empresa siempre tiene que estar al tanto también de esto ya que el cliente no solo busca una marca de prestigio sino la calidad aunque pueda ser más económico sin importar si la marca sea desconocida pero que le ofrezca calidad con eso le bastara y que los clientes queden satisfechos con lo que la empresa les ha vendido.

Por otro lado una empresa debe de usar las tic para presentar sus servicios via internet o de alguna presentación por la red o tv ya que esto les ayuda mucho para darse a conocer en lugares más lejanos y en donde puedan llegar a interesarse sus productos o servicios y es aquí donde las mismas puedan vender calidad y dar un buen servicio ya que clientes no son solo los que entran a la empresa sino todos aquellos que se interesan por productos que se encuentran en otros lugares y necesitan de sus productos que ellos venden es por ello que los emprendedores deben de tomar en cuenta este servicio para que puedan vender más y poder crecer más en todos lados aunque no cuenten con sucursales presentes en lugares lejanos pero que les vendan vía internet los servicios que ofrecen en donde si están presentes.

Referencias bibliográficas

autor), (. ((sin fecha)). NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO. *Taller del emprendedor*, pp1-104.