

DESARROLLO EMPREARIAL

CATEDRATICO:

C.P. VICTOR TADEO CRUZ RECINOS

TRABAJO:

ENSAYO

TEMA:

EL EMPRENDEDOR

PRESENTA EL ALUMNO:

OSMAR AGDIMAE SOLIS CARBAJAL

GRADO, GRUPO y MODALIDAD:

6TO CUATRIMESTRE GRUPO "D"

DOMINGOS

FECHA: 31/05/2020

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS, MEXICO

EL EMPRENDEDOR

En el siguiente ensayo presentare el tema de Emprendedor, un emprendedor es aquella persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar de manera muy rápida cuando existe alguna oportunidad de negocio. En base a ello este organiza una serie de acciones con el fin de darle inicio a un nuevo proyecto. Se puede definir como aquel que se convierte en creador o fundador de una iniciativa de negocio o empresa, puede ser individualmente o actuando con colaboración. Un emprendedor es aquel que se encarga de dirigir y tratar de organizar siempre cada uno de los objetivos que se planean tener dentro de una empresa, de la misma manera este comúnmente asume la responsabilidad en su totalidad de los riesgos que esté presente en su mayor parte económica y financiera. Cada emprendedor tiene un modelo de actuación distinto pero siempre van a tener como finalidad colectiva el querer tener éxito en una organización algunos puntos mas relevantes para este podrían ser, el tener la capacidad para localizar de forma inmediata las nuevas oportunidades mediante el estudio y análisis del mercado y sus cambio. Como sabemos el mercado siempre va a estar cambiando de manera regular debido a que los clientes siempre estarán al asecho de exigir más y mejores productos que cuenten con lo que ellos requieren y más que nada que este sea de excelente calidad y a un buen precio, de la mano de ello el emprendedor tendrá que hacer cuestionamientos y entrevistas que ayuden a hacer de este proceso más ágil y fácil, esto nos ayudara a tener conocimiento de las actitudes y preferencias del público. Reúne cada uno de los recursos de tipo financiero, tecnológico y humano para poder hacer más ligero el nuevo proyecto y como último modelo que podría tener seria el emprender el negocio con determinación y afrontando su posición de responsabilidad que necesita, teniendo en cuenta que este siempre presente una capacidad de excelencia, de innovación y originalidad.

Existen características que define el perfil de un emprendedor y es que para que una persona tenga la capacidad de emprender o iniciar un proyecto, debe afrontar los retos que se le presenten con la mejor actitud y entusiasmo, de esta forma las

diferentes actividades, funciones y tareas relativas se podrán llevar a cabo. La capacidad de innovación debe poseer un individuo emprendedor debe suponer este en hábil a la hora de lograr diferenciarse del resto de competidores del mercado. Debe tener visión, de negocio que le permita anticiparse al mercado para poner en marcha su negocio que realmente satisfaga las necesidades propias del público en general, así como su iniciativa ya que debe llevar continuamente nuevas propuestas innovadoras, mejoras y oportunidades, esto con el fin de que el producto o servicio que desarrolle sea totalmente innovador. Otro aspecto que define aun emprendedor es la pasión ya que un emprendedor debe de tener mucho entusiasmo con lo que está llevando a cabo y creer en su proyecto ya que de esto dependerá su éxito o fracaso y con ello defender con pasión su idea. La creación de un proyecto debe constar de liderazgo ya que un emprendedor es el líder que tiene la capacidad de influencia especial que sabe conectar con sus trabajadores, esto significa que el líder de equipo tiene que ser capaz de comunicar las ideas de manera brillante hasta el punto de poder generar motivación, así también poder explotar las mejores virtudes de cada uno de los que forman parte del equipo. Además de ello un emprendedor debe ser creativo, tener la capacidad de que sus inspiraciones nunca tengas limites que tenga muy en claro sus objetivos para idear un proyecto innovador, para resolver problemas de forma creativa o incluso plantear alternativas que tengan que ver con lo comúnmente conocido. Lo asertivo es otra de las facetas más importantes en ello recae que el emprendedor deje ver su seguridad y confianza en sí mismo, al mismo tiempo que le permita no dar rodeos y orientarse a los objetivos primordiales. El optimismo es de cajón debe de existir cierto grado de positivismo si realmente queremos que nuestra meta llegue y se cumpla es primordial que un emprendedor demuestre ser optimista consigo mismo y con los empleados ya que él será el reflejo de que el trabajo saldrá adelante cuando se tiene empeño en el, esto favorece a cumplir con el resto de las cualidades, y permite afrontar con una mejor actitud ante cualquier adversidad, además de desarrollar una mentalidad constructiva en todo el ambiente del trabajo.

De acuerdo a la evaluación de la capacidad para emprender tienen mucho que ver con la definición y características que tiene un emprendedor y es que siempre ira

de la mano con el ser creativo, innovador, capacidad de adaptación a situaciones nuevas, así como asumir riesgos y afrontarlos, capacidad organizativa, visión, sociabilidad etc. Para emprender con éxito debemos de asegurarnos de 10 puntos importantes, para empezar les puedo hablar acerca del dominio de mercado esto quiere decir que es de gran importancia ya que con ello sabremos a detalle lo que sucede en el medio en donde se desarrollara el negocio, después de esto se debe elaborar un plan de negocios, esto es la simple idea donde se deben incluir los objetivos de la empresa, las estrategias con las que se quiere competir y lograr el éxito, además del presupuesto que requiere el financiamiento del proyecto a realizar y soluciones para resolver los problemas a futuro. Debemos de tener muy bien definido que es un cliente, dentro de ellos debemos de estudiar el comportamiento y los patrones de consumo de mercado, debe de ser muy analista ya que con esto podrá lograr grandes e increíbles ideas que le traerán mejores resultados. Para facilitar la tarea de identificar a consumidores potenciales existen variables importantes que se deben considerar como el género, edad, nivel socioeconómico, ubicación geográfica y el estilo de vida son puntos clave para conocer más acerca de nuestros clientes. Es importante saber escucharlos ya que es clave para que una empresa siempre sea bien recibida en el mercado y como emprendedor solo nos queda darle al cliente lo que necesita, no siempre será un éxito algo que eches andar por el simple hecho de que a ti te guste si no que este cumpla las expectativas del público.

El analizar nuestra competencia también es de gran importancia el analizar sus características y verificar si realmente satisfacen las necesidades del público, esto es necesario para poder posicionarse en los mejores desde la calidad de producto que se ofrece hasta la forma en la que vende estos son puntos primordiales que definen como se es un buen emprendedor. Se tiene también que invertir en tecnología hoy en día la tecnología es uno de los mayores factores atractivos para el público ya que es una de las formas más relevantes de captar su atención y lograr mayor número de clientes que prefieren lo más innovador del mercado.

A la conclusión que puedo llegar acerca del tema que en este caso es emprendedor es que tiene muchas expectativas que se deben llevar a cabo, quizás no sea de una manera rápida o fácil pero es un proceso bastante motivador desde el simple hecho de sus características que son muy importantes tomarlas en cuenta ya que va demasiado relacionado con las carrera en cuanto a ser creativo, innovador esto referente a ventas ya que con múltiples opciones y formas de crear cosas nuevas que satisfagan las necesidades de los clientes para lograr las ventas y las ofertas que se nos propongan día con día. Puedo rescatar de este ensayo que no siempre se tendrán respuestas positivas, pero para no fallar en la expectativa es importante tomar en cuenta cada una de las características y proceso que lleva el ser un emprendedor de éxito y el día de mañana se logra el objetivo primordial. Para ello hoy en día se cuentan con muchas herramientas para lograrlo todo también depende ahora de la tecnología ya que gracias a ella también podemos encontrar nuevas opciones para encontrar la forma de saber que exige un cliente, la más actual que hoy conocemos podría ser el realizar encuestas a las personas de que es lo que prefiere, precio, comodidad, ubicación o hasta cuanto preferiría pagar por un producto o servicio.