



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Título del trabajo:

Síntesis

Nombre del alumno: Nancy Carolina Gusman Santiz

Nombre de la asignatura: Taller del emprendedor

Semestre y grupo: Séptimo Semestre Grupo B

Nombre del profesor: Rodríguez Alfonzo Myreille Erendira

Comitán de Domínguez, Chiapas. Agosto 2020

Plan de negocios

El plan de negocio es precisamente el documento escrito donde queda reflejado todo este análisis. Es resumidas cuentas el documento donde se cuenta:

- 1.Cuál es la idea del negocio y qué objetivos tiene.
2. Qué valor tiene con respecto al mercado y la competencia.
3. Qué estrategia se va a poner en marcha.

Razón de ser del plan de negocios

Hacer un plan de negocios nos permite conocer la viabilidad y rentabilidad de un negocio antes de ponerlo en marcha, nos sirve de guía para ponerlo en marcha y posteriormente operarlo y, en caso de buscar financiamiento, nos ayuda a conseguirlo.

Pero lo cierto es que redactar un plan de negocios no es algo complejo o algo que tome demasiado tiempo, sino algo que cualquiera de nosotros puede hacer en unos cuantos días, siempre y cuando conozcamos bien el negocio que queramos iniciar y otros aspectos relacionados con este, tales como el mercado en el cual operará.

¿Qué describe el plan de negocios?

El plan de negocios es un documento que describe, de manera general, un negocio y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito. En este sentido, el plan de negocios presenta un análisis del mercado y establece el plan de acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto.

Enfoques de un emprendedor

El enfoque causal parte de la idea de un resultado ya dado. Existe un producto o servicio final que desarrollar, en función del cual se ordenan los medios adecuados. Funciona particularmente en mercados que presentan bajos niveles de incertidumbre. Estos entornos estables y estáticos hacen que las oportunidades de emprendimiento sean identificables de una manera objetiva, a priori.

El enfoque efectual parte de los medios de que se dispone para emprender un proyecto. Las oportunidades de negocio no son evidentes. Nos encontramos en entornos con una gran incertidumbre. El proceso de emprendimiento tiene un carácter más experimental e iterativo, sin anticipar un resultado final. Uno de los lemas sería el de “equivócate pronto y barato”.

El enfoque de bricolaje entiende el proceso emprendedor como una creación contingente a partir de lo que el emprendedor tiene a mano. Se realiza un proceso de combinación y reutilización de los recursos (bricolaje). El entorno no ofrece las mejores condiciones para el emprendimiento por lo que al detectar una oportunidad, frente a la opción de buscar infructuosamente recursos, se lanzan a llevarla a cabo con lo disponible.

Características del emprendedor

1. Apasionado/ a: los emprendedores viven por y para su negocio para alcanzar sus metas y sueños. La pasión es la que hace que se saquen fuerzas a veces dónde no las hay.

2. Creativos / as: los emprendedores están siempre barajando posibilidades de negocio y sienten la necesidad de crear. Tienen gran capacidad de tener ideas y poder llevarlas a cabo.
3. Perseverantes y resilientes: no se rinden si fallan, de cualquier fallo o fracaso ven posibilidades, ven aprendizajes de los cuales sirven para poner en práctica en otros negocios u otras ideas.
4. Ven oportunidades: los emprendedores tiene olfato para generar oportunidades y dar soluciones a los problemas de los consumidores, aportando valor con soluciones y servicios nuevos.
5. Confianza en sí mismo/ a y persistentes: sabe que con trabajo y esfuerzo conseguirá llegar a sus objetivos y no renuncia a ello aunque no sea fácil.
6. Sabe tomar decisiones y sabe correr riesgos y afrontarlos.
7. Aprendizaje constante: el emprendedor tiene que estar formándose constantemente, no solo en cuestiones de su sector, sino también para aprontar situaciones a veces complicadas, y que deber saber gestionar, como cuándo falta motivación, cómo ser productivo, cómo tener dotes de liderazgo, saber hablar en público, cuestiones tan necesarias para la gestión de tu negocio día a día. Lees otros blogs, realiza cursos online, presenciales, acude eventos y reuniones de Networking, dónde aprender y conocer a otros
8. Tiene que tener dotes comerciales: el emprendedor debe saber explicar correctamente su negocio, debe saber vender y venderlo a los clientes, proveedores o inversores.
9. Son valientes: son capaces de aceptar los retos, asumen responsabilidades y problemas, aprovechan cualquier oportunidad para alcanzar los objetivos.
10. Trabajo en equipo: deber ser líderes y deben saber gestionar a sus equipos.

Tipos de emprendedores

1. Emprendedor visionario

Convierte su visión en negocio, pero mantiene los pies en la tierra. Este tipo de emprendedor tiene la destreza de ver el futuro de forma realista. A pesar de vivir bien plantado en su realidad, le gusta soñar despierto y si ve una oportunidad, no duda en tomarla.

2. Emprendedor inversionista

Tal como lo dice la característica, a este emprendedor le gusta invertir y tiene el financiamiento para hacerlo. Su principal objetivo es hacer crecer su dinero para generar más oportunidades. Es muy bueno consiguiendo la rentabilidad de algo, detecta buenas y malas oportunidades, por lo que sabe cuándo no debe arriesgarse.

3. Emprendedor oportunista

Aprovecha las oportunidades que se le presentan para obtener cualquier resultado y es un experimentador nato. Observa y analiza siempre antes de emprender una acción.

Estos emprendedores son muy buenos buscando más de una solución, pues para ellos existen mil formas de perfeccionar y hacer funcional algo. Donde alguien ve una barrera, el emprendedor oportunista ya está buscando una alternativa.

4. Emprendedor apasionado

Le encanta trabajar. Es de los que no pueden quedarse solo con la idea en la mente, sino que deben hacerla realidad. Cuando algo lo motiva se llena de energía, tanto que puede pasar horas y horas trabajando sin quejarse. ¡Realmente disfruta lo que hace!

5. Emprendedor por necesidad

Su falta de opciones lo motiva a generar ingresos rápidamente. Ser emprendedor por necesidad no significa que se esté obligando a serlo, sino más bien que es muy rápido buscando oportunidades. Este tipo de emprendedores son buenos desarrollando ideas y en ponerlas en marcha en un tiempo breve.

6. Emprendedor persuasivo

Sabe influir positivamente en las acciones de las personas, en tanto que es un líder nato. Tal vez no sea un emprendedor que dé ideas, pero sí es la persona que dirige y proporciona el impulso necesario para llevarlas a cabo. Es por lo regular el que consigue que la gente se una a un proyecto o sabe atraer a los clientes.

7. Emprendedor social

No hay que confundirse: el emprendedor social no es el que sabe relacionarse con todos o el que tiene muchos amigos. Su labor va encaminada más allá, pues este tipo de emprendedores desea cambiar el mundo.

8. Emprendedor por azar

Este tipo de emprendedor tal vez heredó un negocio exitoso. Muchas veces fue invitado por amigos o familiares a formar parte de un proyecto y aceptó. Entre sus características está que le gusta tomar riesgos.

9. Emprendedor intuitivo

Sigue sus corazonadas y se deja llevar por sus impulsos. Un emprendedor así parece que presiente las buenas oportunidades y se arriesga. No pedir el consejo de alguien más es una de sus posibles desventajas, lo que puede llevarlo a tomar malas decisiones.

10. Emprendedor especialista

Suele ser confundido con el emprendedor visionario, aunque la diferencia es que su visión la centra en un solo proyecto o un tema en específico. Es muy bueno razonando y al concentrarse en un solo tema se hace experto.