



**UNIVERSIDAD
DEL SURESTE**

**"Pasión^{por}
educar"**

**MAPA CONCEPTUAL UNIDAD I Y II.
TALLER EMPRENDEDOR**

Lic. Beatriz Adriana Méndez González

PRESENTA EL ALUMNO:

Sara Galilea Martinez Quevedo

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

9 cuatrimestre único Lic. en enfermería escolarizado

Pichucalco, Chiapas

12 de mayo del 2020.

Taller del emprendedor

Introducción al emprendedurismo

emprededurismo: significa "capacidad de organizar, manejar y asumir los riesgos de los negocios de una empresa (emprendimiento), de ser un emprendedor".

Características del emprendedor: (Compromiso total, determinación y perseverancia)

3 Tipos de emprendedores: Emprendedor visionario, emprendedor Persuasivo y emprendedor Especialista (solo mencionando algunos)

creatividad: Las ideas surgen espontáneamente, pero no cuando se está cerrado a las posibilidades y necesidades del medio en el que se desenvuelve.

Espíritu emprendedor: Tener espíritu emprendedor es comprometerse a trabajar inteligentemente cada día para lograr las metas y hacer de ese negocio uno sostenible y rentable.

tipos de creatividad: científica y artística

Equipo de trabajo : es un grupo de personas que trabajan juntas hacia una serie de objetivos específicos dentro de una esfera operativa determinada

Características de los equipos efectivos de trabajo: Liderazgo participativo, responsabilidad compartida, comunidad de propósito, buena comunicación y mirar el futuro .

Nacimiento de la idea de negocio

La idea de negocio es aquella que puedes vender en un mercado y obtener algo

Propuesta de valor
Son los beneficios que la empresa le ofrece al cliente a través de cierto producto (o proceso) y/o servicio

Generación de ideas

elementos: cualidades del producto, relación con el consumidor y imagen /prestigio.

Bajos costos: El consumidor concibe como mayor valor el hecho de que el costo se disminuya, y esto se puede dar mediante diferentes medidas: aumento de la confiabilidad del producto, que éste sea de más fácil uso, aumento de la garantía y entrega rápida y entre otras.

Innovación y diferenciación:
La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente (esto es, no sólo tangible, sino de importancia para el cliente), de otra forma no habrá una preferencia por el producto.

Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etcétera.

pensamientos:(Ofrecer mejor calidad, dar más por el dinero
Crear la necesidad de tenerlo)

modelo de negocio

Un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos.
aspectos: • Seleccionar a sus clientes.
• Segmentar sus ofertas de producto/servicio

Un modelo de negocio tiene tres funciones esenciales:
1. Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito.
2. Atrae a líderes e inversionistas.
3. Obliga a los emprendedores a —aterrizarll sus ideas en la realidad.

referencias bibliográficas:

- Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill
- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill
- Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.
- REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa

