



Nombre del alumno: Deisy Domínguez
Bautista

Nombre del profesor: Beatriz Adriana
Méndez

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9no.cuatrimestre

Grupo: "A"

Comitán de Domínguez, Chiapas a 09 de junio de 2021.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

INTRODUCCIÓN

Atravez del paso del tiempo y en la forma en que vamos creciendo, imaginamos y vamos descubriendo que nos gustaría ser de grandes, de niños soñamos con ser maestras, doctores etc. Al paso del tiempo descubrimos lo que queremos estudiar y en ese mismo a veces nos imaginamos con crear nuestro propio negocio, por ejemplo siendo psicóloga me gustaría tener una clínica o un despacho contable para aquellos contadores no solo se trata trabajar para otros, si no ser tu mismo dueño de algo propio y que tu también puedas dar empleo a potras personas muchas personas han creado sus empresas, claramente para crear una empresa no están fácil, siempre se tiene que seguir un plan de negocio, pero sobre todo crear un plan porque un sueño sin un plan es solo un deseo, un deseo con un plan es una meta escrita y una meta en acción es sinónimo de productividad.

cuando las personas se vuelven muy buenos técnicos o expertos en lo que hacen, se dan cuenta de que pueden independizarse haciendo lo mismo; sin embargo, no toman en cuenta que el ser empresario o dueño de un negocio implica más cosas que sólo ser muy buenos en su giro o en lo que hacen, también se requieren otras habilidades.

Como mencionamos anteriormente para poder crear un negocio lleva un proceso, se tiene que estudiar, analizar para poder llevar acabo, a continuación, en el presente ensayo analizaremos propuestas, elementos, entre otras características que ayudaran a conocer el conocimiento de un negocio.

Todo nacimiento de una empresa o negocio siempre inicia con una idea, algo que nos gustaría crear, algo único, algo que otros mercados no tengan, ver nuevas posibilidades en todo lo que está alrededor; observar las cosas de manera diferente a su apariencia, visualizar lo que no existe, pero que pudiera ser y hacer que esa idea pueda llevarse a cabo.

“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”. Es muy importante siempre vender algo original, esto nos ayuda a que seamos únicos en el mercado y no solo en eso si no que al vender un producto siempre tenemos que vender algo de calidad sobre todo, como dijera por ahí una frase que siempre se utiliza en que se trata de calidad no de cantidad, así para que el cliente esté dispuesto a pagar es decir yo no voy a pagar un producto repetido en otros mercados y si aún está a un precio muy elevado y dependiendo si el producto se ve que no vale la cantidad que me piden, es decir el producto tiene que ser siempre atractivo, único, original que tenga el valor para que los clientes puedan pagarlo.

Al nacimiento de la idea de negocio agreguémosle una propuesta de valor, la propuesta de valor es definida por Metzger y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes. Además, comenta que los estudios de mercado nos enseñan que el posicionamiento estratégico consiste en tomar una opción frente al mercado, es decir que el emprendedor debe buscar la manera de añadirle valor a un producto, proceso o servicio.

Hay elementos que se tienen que considerar para generar una buena propuesta de valor, por ejemplo las cualidades del producto, es decir conocer cuáles serán los beneficios que ofrecer el producto en cuanto a su calidad, precio del producto y su funcionalidad, tener en cuenta la relación que habrá con el consumidor en cuanto al producto o servicio que se le esté otorgando esto implica en cuanto a la percepción que el cliente tiene en cuanto a le costo y beneficio del producto y por último la imagen y prestigio que se le dará a la empresa ya que esto hará atraer a los clientes.

Al idealizar el nacimiento de un negocio tenemos que tener en cuenta nuestro objetivo al al cual se quiere llegar y el objetivo que se quiere cumplir con la creación del producto o servicio, el emprendedor requiere analizar con cuidado el mercado, la experiencia que recibió el cliente es decir analizar la opinión de las personas ya que es importante recibir realimentación directa y verídica y una muy importante ofrecer mejor calidad.

Realizar un modelo de negocio es muy importante porque nos permite obtener un mayor conocimiento de todo lo relacionado al emprendimiento, ordenar las ideas y poner en relieve cuestiones que se habían pasado por alto además de proporciona las herramientas para prevenir futuros inconvenientes o tener estrategias preparadas para enfrentar aquellos que sean inevitables.

“Ramírez cita a Rappa (2005), quien señala que el modelo de negocio es el mecanismo por el cual un negocio describe la mecánica para la creación de valor económico”. Es decir, es una representación clara y concreta de cómo una empresa espera ofrecer una propuesta de valor a sus clientes, lo cual implica tanto el concepto de estrategia como el de implementación u operación.

Es importante mencionar y tener en cuenta el análisis de FODA, ya que será la herramienta que el emprendedor va utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto.

Es necesario realizar constantemente el análisis FODA pues es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas indispensables para toda empresa.

Después del análisis, es tarea del emprendedor utilizar esa información para planear acciones que conviertan las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades.

CONCLUSIÓN

Es muy importante tomar en cuenta estos datos anteriormente mencionados para poder crear un negocio verdaderamente exitoso.

Todo dependerá de la actitud que también se le de al proceso de creación del negocio, ya que como bien sabemos el éxito se planifica no es un producto del azar, y por lo tanto para tener éxito en un negocio tener que estar muy bien planificado, teniendo en cuenta sobre todo un modelo de negocio que será el que nos va ayudar en gran manera ya que es un paso previo al plan de negocios y responde a preguntas relacionadas a los objetivos, al público y a la generación de valor. Es importante porque permite establecer los cimientos de tu emprendimiento, de la misma manera que los planos de una casa lo hacen con sus cimientos.

Tener grandes ideas siempre serán muy importante para el nacimiento de un nuevo negocio y llevarlo a cabo teniendo muy en cuenta todos lo elementos que nos ayudarán a que el nacimiento de tu negocio sea un éxito.