



Nombre de alumnos: Liz Adriana Silva Montes.

Nombre del profesor: Lic. Beatriz Adriana Hernández.

Nombre del trabajo: ensayo.

Materia: taller del emprendedor.

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: noveno cuatrimestre.

Grupo: semiescolarizado.

La idea de negocio.

Todos alguna vez hemos tenido ideas diversas de negocios, ya que es una forma de obtener ganancias de una manera rápida, últimamente las redes sociales están llenas de personas que anuncian sus productos que venden de manera independiente para obtener algún ingreso extra muchos de ellos son estudiantes, madres solteras, etc. A este tipo de forma de negocio se le llama emprendedurismo. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro; Finley (1990) lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios; Say (1800) —citado por Drucker (1989)— lo clasifica como un —buen administradorll. En cambio, para el académico, emprender es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos (Libro: taller del emprendedor. Universidad del sureste).

Las ideas que impulsen un negocio exitoso tienen que ser creativas, innovadoras, algo que llame la atención del público o mejore un producto ya existente. Una idea de negocio es aquella que puedes vender en un mercado y sacar ganancias de ello. Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro (Libro: taller del emprendedor. (Libro: taller del emprendedor. Universidad del sureste).

Una propuesta de valor son todas las cualidades que posee una empresa, una idea de negocio ya desarrollada, es el producto en sí mismo, los beneficios que ofrece al público y la diferencia con otros productos debe haber una clara diferencia de lo que nuestra empresa y producto ofrece, porque esas diferencias pueden significar el éxito en el mercado. la mayoría de las personas no pueden explicar qué hace su empresa; es decir, no conocen o no tienen clara la propuesta de valor de la empresa. La mejor manera para comenzar a alinear a los empleados y a la dirección, es entender el beneficio que la empresa trata de entregar a sus clientes. (Libro: taller del emprendedor. Universidad del sureste).

El emprendedor debe analizar a qué tipo de público va dirigido su producto, las opiniones que han hecho sobre nuestro producto, características o atributos que para los clientes pudiera resultar atractivo, las evidencias de que nuestro producto puede funcionar en el mercado y es algo innovador. Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas que Alex Osborn (2005) propone para generar ideas: ¿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 (Libro: taller del emprendedor. Universidad del sureste).

El marketing es el proceso que consiste en desarrollar las actividades de la empresa que comprenden los precios, la difusión en el mercado y las ventas buscando que haya un equilibrio entre las necesidades del consumidor y los objetivos de la empresa. Para cualquier proyecto en el mercado se debe tener claro nuestros objetivos y en qué tiempo creemos lograrlo para así definir el éxito de nuestra empresa. Las decisiones que se tomen en el área de marketing y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente; para lograrlo es necesario conocer sus necesidades y cómo pueden satisfacerse. La investigación de mercado se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información (Libro: taller del emprendedor. Universidad del sureste).

Para ofrecer nuestro servicio en el mercado es recomendable hacer un estudio en el mercado lo cual es una valiosa herramienta para obtener información sobre los clientes lo cual le permitirá tomar decisiones sobre la presentación, el precio y la distribución de nuestro producto. Luego de realizar nuestro estudio obtendremos las conclusiones que es la información obtenida que nos mostrará el efecto que tendrá nuestro producto en el mercado. Una vez que aplicó la encuesta y obtuvo la información requerida, hay que tabularla y referirla a la población total de clientes potenciales para obtener conclusiones válidas y confiables respecto a la factibilidad de mercado del producto o servicio de la empresa, así como de la información concerniente a las preferencias del posible consumidor. (Libro: taller del emprendedor. Universidad del sureste).

Para llevar a cabo la presentación del modelo de negocio se deben considerar los siguientes puntos: se debe tener en cuenta un plan de trabajo, que consiste en planear las actividades dentro de la empresa, realizar las actividades de marketing

Vigilar la producción, la organización, los aspectos legales que rigen la empresa y los trámites correspondientes, se debe tener en cuenta los gastos que habría que solventar, un elemento muy importante que se necesitara para todas las actividades de la empresa, también se debe tomar en cuenta si contamos con el capital económico que se requiere sino se tiene que buscar la manera de conseguirlo con socios o prestamos, también se debe establecer un sistema que verifique las entradas y salidas de la empresa. El flujo de efectivo permite proyectar, de manera concreta y confiable, la situación económica de la empresa a futuro, a la vez que facilita tanto el cálculo de las cantidades de dinero que se requerirán en fechas posteriores (para compra de equipo, materia prima, pago de adeudos, pago de sueldos, etc.), como de las cantidades de dinero que ingresarán a la empresa, por concepto de ventas, derechos, intereses, etcétera. (Libro: taller del emprendedor. Universidad del sureste).

Poner un negocio no es asunto sencillo, pero todo proyecto, toda creación. Hasta las grandes empresas que hoy fácilmente identificamos han surgido por ideas pequeñas que quizás en su momento no fueron vistas como algo serio o algo que fuera conveniente, pero todo empieza por una pequeña idea, un sueño que se decide llevar a cabo, poniendo en cuenta todos los pasos para el emprendimiento podemos desarrollar un negocio, una pequeña empresa que quizás con el tiempo con mucha constancia y perseverancia sea identificada por la clientela y el público por su calidad y por su éxito.

Bibliografía.

Libro: taller del emprendedor. Universidad del sureste.