



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CARRERA
ENFERMERÍA

TEMA

**RESUMEN DE LOS PASOS QUE SE NECESITAN SEGUIR PARA
EMPRENDER UN NEGOCIO**

ALUMNO

MIGUEL IVÁN VÁZQUEZ MONTEJO

CATEDRÁTICO

Lic. Laura verónica montaya Pérez

FECHA

07 DE JULIO DEL AÑO 2021

RESUMEN DE LOS PASOS QUE SE NECESITAN SEGUIR PARA EMPRENDER UN NEGOCIO

INTRODUCCION

Dirigir un negocio puede tener un impacto poderoso en la vida y la de quienes te rodean, pero antes de poder administrarlo, debes montarlo. Si nunca antes has tenido un negocio, la idea de iniciar uno propio puede parecer aterradora. Afortunadamente, muchos otros emprendedores ya lo han hecho, por lo que puedes sacar provecho de la sabiduría que obtuvieron de sus éxitos y sus fracasos. Estos pasos probados en el tiempo nos ayudaran a comenzar un negocio, con consejos sobre todos los aspectos relacionados, desde encontrar y validar la idea para hacer dinero, hasta descubrir un estrategia de envío, para finalmente lanzar un producto o servicio.

RESUMEN

En mi presente trabajo se realiza un análisis de lo que representa la importancia de un plan de negocios dentro de las tendencias actuales; el definir primeramente el plan así como las directrices que esta desea y nos conlleva tanto al alcance y sus posibles debilidades dentro de un contexto globalizador que al día de hoy toda economía tiene que estar viviendo, tampoco hay que olvidar que cada región tiene su problemática y por ende sus características muy bien definidas, sin embargo se muestra el análisis de una manera integral sobre lo que el emprendedor debe de sortear y sobre todo poder cambiar dentro de la actitud.

1. Usa el tiempo que tienes disponible

No importa cuán ambiciosos sean tus objetivos comerciales, aún puedes comenzar un negocio en tu tiempo libre, y adecuarlo a los compromisos actuales de tu vida. No todos tienen la capacidad de renunciar a su trabajo de tiempo completo para dedicarse a desarrollar algo propio, pero eso no significa que no puedas comenzar. Por ejemplo, es posible crear un negocio de productos hechos a mano en paralelo a un trabajo a tiempo completo, o iniciar un blog que luego convierta en un negocio.

2. Identifica una idea de negocio

Encontrar una idea de negocio es algo que puedes abordar sistemáticamente confiando en enfoques probados en el tiempo que han funcionado para otros emprendedores. incluyendo estrategias como: Explorar intereses personales. ¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre? ¿Hay productos que puedas vender que se relacionen con tus pasatiempos, o que resuelvan una frustración común que tienes? Investigar productos existentes. Examina las reseñas de productos para ver si hay quejas comunes sobre productos populares, y mira si puedes identificar brechas en el mercado. Capitaliza temprano las tendencias. Si notas que un producto en particular parece estar apareciendo en todas partes, o si

tienes una gran idea para ayudar a sacarle el máximo provecho a un producto popular, podrías generar grandes ideas de negocio.

3. Validar la idea de negocio

Esto puede parecer difícil, pero en realidad es solo una cuestión de probar si los clientes están dispuestos a pagar por tu producto antes de que le dediques demasiado tiempo y dinero. No importa qué tipo de negocio estés empezando, es importante que valides tu idea. Hay otras formas de validar tus ideas de productos, pero en caso de dudas, comenzar a vender lo más rápido posible. Aprender de los comentarios directos de los clientes y comprender cómo están utilizando tus productos es algo invaluable cuando se está desarrollando un negocio pequeño.

4. Encuentra un nombre comercial

Trabajar para encontrar un nombre para el negocio que deje en claro lo que hay que hacer, que sea breve y memorable, y que no esté en uso. No es una tarea fácil, pero se puede lograr con un poco de esfuerzo e imaginación. Por lo general, un buen nombre tiene algunas características: Corto y sencillo. Los clientes deben poder recordar rápidamente tu nombre, y la mejor manera de hacerlo es evitar los nombres largos. Una o dos palabras son ideales, aunque tres o cuatro palabras cortas también pueden funcionar si crean una frase memorable. Si tu investigación de mercado muestra que todos en tu industria parecen tener nombres similares o se basan en elementos parecidos, deberías evitarlos para obtener un nombre que realmente se destaque. Además de evitar nombres similares, debes asegurarte de que ningún competidor esté utilizando el nombre que quieres para el negocio.

5. un plan de negocios

Escribir un plan de negocios ayuda a validar y formalizar tu idea, y puede agilizar el proceso de creación del negocio, ya que te invita a sentarte y pensar las cosas metódicamente. Una cita clásica que aplica especialmente al proceso de desarrollo del plan de negocios. Muchos emprendedores dicen que rara vez miran su plan una vez que han abierto sus negocios, pero también te dirán que hay valor en pensar e investigar tu idea mientras desarrollas el plan.

6. Comprende las finanzas del negocio

El objetivo compartido de cualquier negocio es ganar dinero, por ende entender a cabalidad el flujo de caja es una parte integral de administrar un negocio. En este sentido, hay que comprender algunos conceptos básicos para comenzar y escalar ese conocimiento a medida que crezca. Hay muchos negocios que puedes comenzar con solo una pequeña inversión inicial, pero otros requerirán dinero para inventario, equipo o espacio físico. Por ello, es fundamental tener una visión clara

de tu inversión total, antes de gastar un centavo, ya que ayudará a hacer proyecciones importantes, como cuándo alcanzarás el punto de equilibrio. Es fundamental tener una visión clara de tu inversión total, antes de gastar un centavo.

7. Desarrolla tu producto o servicio

Has hecho el trabajo preliminar y comprendes las finanzas, ahora es el momento de profundizar en el producto o servicio que te gustaría ofrecer. Para un negocio orientado al producto, desarrollar un idea podría significar adoptar uno de estos tres enfoques generales:

Crear un propio producto. Ya sea que estés creando artículos artesanales o busques un producto original de un fabricante, desarrollar tu propio producto para vender puede ayudarte a destacar en el mercado.

Personalizar un producto existente. Con las opciones de impresión bajo demanda, puedes agregar tus diseños e ideas únicos a productos que incluyen camisetas, toallas, mochilas y más.

8. Elegir una estructura

Elegir la estructura correcta para el negocio ayudará a equilibrar las protecciones legales y financieras que necesitas con la flexibilidad que ofrecen las diferentes opciones. Por otro lado, si optas por una estructura más formal como una corporación es más fácil involucrar a varios propietarios en el negocio, y no serás responsable del negocio personalmente, pero hay más papeleo y pasos involucrados para comenzar y mantener un sociedad.

9. Investiga sobre licencias y regulaciones

Nadie quiere tener problemas legales. Recuerda que el negocio está sujeto a las leyes que rigen los negocios en tu área, así como a las leyes y regulaciones específicas de tu industria. Por ejemplo, una empresa de servicios de alimentos necesita respetar licencias y regulaciones específicas para manejar los productos que vende, pero también debe prestar atención a la legalidad de sus esfuerzos de comercialización y a las leyes de marcas registradas y derechos de autor, entre otros.

10. Encontrar una ubicación para tu negocio

Tu plan de negocios ayudará a guiar qué tipo de espacio necesitas para tu negocio. Si vendes camisetas impresas bajo demanda, es posible que solo necesites encontrar un lugar en tu hogar para crear un pequeño espacio de trabajo, un escritorio y una computadora portátil. Por otro lado, si tu negocio requiere un espacio comercial físico, deberás encontrar un lugar para alquilar.

11. Abrir el negocio

El lanzamiento. La preparación que ya has hecho ha establecido una base sólida para respaldar tu lanzamiento, por lo que puedes concentrarte en las actividades

CONCLUSION

ELABORAR ADECUADAMENTE UN PLAN DE NEGOCIOS, PERMITIRÁ A CUALQUIER EMPRESARIO CONOCER Y ENTENDER LAS REGLAS DEL MERCADO, AL REALIZAR UN ANÁLISIS A CONCIENCIA DE LA INDUSTRIA DONDE COMPETIRÁ SU EMPRESA. REALIZANDO ASÍ UN ANÁLISIS CRITICO Y CLARIFICAR SUS PROPIAS IDEAS, PARA PREVENIR ERRORES POCO EVIDENTES E IDENTIFICAR LOS PRINCIPALES PUNTOS CRÍTICOS PARA ALCANZAR EL ÉXITO