

CUADRO SINOPTICO

TALLER DEL EMPRENDEDOR
LIC. JEZABEL IVONNE SILVESTRE

PRESENTA LA ALUMNA:

Geni Azereth García López

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

9no. Cuatrimestre “B” Lic. En Enfermería

Frontera Comalapa, Chiapas.

26 de junio del 2021.

UNIDAD I

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO

Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos.

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

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

Drucker (1989)

Lo clasifica como un buen administrador

Entonces existen diversas formas de definir y entender el término emprendedor; sin embargo, los más variados autores coinciden en tal vocablo.

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas.

De acuerdo con John Kao (1989)

el emprendedor es una persona con características muy Particulares

entre ellas:

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Realismo.
- Autoconfianza.
- Altos niveles de energía, etc.

TIPOS DE EMPRENDEDORES

Schollhammer (1980)

divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:

- El emprendedor administrativo
- El emprendedor oportunista
- El emprendedor adquisitivo
- El emprendedor incubador
- El emprendedor imitador

EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE EMPRENDER

A pesar de los inconvenientes a los que se exponen los emprendedores, la búsqueda de los sueños personales y el logro del éxito valen la pena.

Es por ello que muchas personas se hacen la pregunta siguiente: ¿soy un emprendedor? Para averiguarlo hay que realizar un examen.

Interpretación

Si la puntuación que obtuvo en cada una de las características evaluadas:

- Suma de cero a ocho puntos acumulados - su nivel es bajo
- Si acumula entre nueve y 15 puntos - su nivel es medio
- Si los puntos acumulados son 16 o más - su nivel es elevado

CREATIVIDAD Y TÉRMINOS AFINES

La palabra creatividad deriva del latín creare, que significa dar origen a algo nuevo, es decir, hacer algo que no había, ya sea un invento o una obra de arte.

El proceso de la creatividad

Es ampliamente conocido que en nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho.

Cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo necesita. Lo fundamental es contar con la habilidad necesaria para utilizar ambos hemisferios, ya que así se está en un completo balance y se logra una creatividad más efectiva

Tipos de creatividad

Weisberg (1989) divide a la creatividad en dos tipos:

Científica: se plasma en la genética, la psicología, la biología y la química, entre otras

Artística: se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía.

EQUIPO DE TRABAJO

Según Holp (2003),

se puede definir como 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

Buchholz (1993) propone siete atributos para que un equipo sea considerado de alto desempeño, o de gran eficiencia (efectivo), como:

1. Liderazgo participativo que fomente la interdependencia entre los miembros.
2. Responsabilidad compartida que permita a todos los individuos involucrarse en el mismo grado y, de esa manera, propiciar un compromiso voluntario.
3. Una comunidad de propósito; es decir, los integrantes conocen cuál es su razón para pertenecer a ese equipo y, también, cuál es su función dentro de él.
4. La buena comunicación que permite un ambiente de confianza y aceptación

UNIDAD II

PROPUESTA DE VALOR

es definida por Metzgel y Donaire (2007)

como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

debe cumplir con las siguientes características:

1. Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad.
2. Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.
3. Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes.
4. Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.

Kotler, más recientemente, señala que la propuesta de valor está formada por el conjunto de beneficios que una empresa promete entregar y no sólo por el posicionamiento de la oferta.

GENERACIÓN DE IDEAS

En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado:

- El mercado
- La experiencia que recibió el cliente
- El producto o servicio que ofrece
- Las alternativas y diferencias
- Las evidencias o propuestas

Cuando ya se tiene una idea de lo que representará la propuesta de valor, es conveniente para el emprendedor reflexionar en cada uno de los siguientes puntos:

- Poseer un mejor diseño
- Le da valor a la marca
- Se ofrece a un precio menor
- Reducir algún tipo de riesgo
- Es más fácil de usar que otros

MODELO DE NEGOCIO

describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

Al planear un negocio es necesario definir hacia quién se quiere enfocar el producto o servicio, ya que el cliente tiene una influencia positiva en el posicionamiento y la rentabilidad de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor. El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingresos y ganancias
- Posición de la compañía en red de oferentes
- Estrategia competitiva

NATURALEZA DEL PROYECTO

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo.

El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen.

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Una vez que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

Ejercicio. A continuación, señala la justificación de tu empresa y describe detalladamente la necesidad que ésta satisface o el problema que resuelve

PROPUESTA DE VALOR,
NOMBRE DE LA EMPRESA,
DESCRIPCIÓN DE LA
EMPRESA

Ya que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento.

ejemplo

dentro de su contenido especifica los aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor

ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y
VISIÓN DE LA EMPRESA,
PRODUCTOS Y SERVICIOS
DE LA EMPRESA

El análisis FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes:

- Fortalezas
- Debilidades

(ambas, directamente relacionadas con el proyecto y son de tipo —interno)

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades.

Características

- Atención (orientación al cliente).
- Alta calidad en sus productos y/o servicios.
- Mantener una filosofía de mejoramiento continuo. Innovación y/o distingos competitivos.

La misión debe reunir ciertos requisitos que le den validez y funcionalidad:

- Amplia
- Motivadora
- Congruente

la visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.

Una visión, debe ser:

- Motivadora para todos los integrantes de la empresa.
- Clara y entendible.
- Factible o alcanzable, aunque no sea fácil.
- Realista, considerando el entorno actual y cambiante en el que se vive.
- Alineada con la misión y los valores de la empres