

TALLER DEL EMPRENDEDOR

TEMA: CUADRO SINPTICO

LIC: JEZABEL IVONNE SILVESTRE MONTEJO

PRESENTA EL ALUMNO:

HEBER NELZON TOMAS TOMAS

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

9NO. Cuatrimestre “B” Enfermería Semiescolarizado

Frontera Comalapa, Chiapas

25 de junio DEL2021.

INTRODUCCION
AL
EMPREDURISMO

Plan de negocios

Es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación, para el logro de sus metas y objetivos

Pasos y Beneficios

Una buena recolección organizada de información, Minimiza la incertidumbre natural en un proyecto y reduce el riesgo de errores

Un plan de negocio
Con éxito

Un buen producto o servicio, prestaciones y un Plan estratégico
El precio, la promoción y publicidad

Debe de ser

Claro, entendible, informativo
Una clara imagen del proyecto

Espíritu emprendedor

Es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro

Característica

Compromiso total, determinación Capacidad para alcanzar metas, iniciativa responsabilidad autoconfianza creatividad y innovación

Tipos de Emprendedores

El emprendedor administrativo, oportunista Inquisitivo, incubador y imitador

Creatividad

Que significa algo nuevo algo que no había
Deben tener la capacidad y facultad de crear

Equipo de trabajo

El hombre necesita de otros para crecer y desarrollarse Según Holp (2003) se define como un grupo de personas que trabajan juntas

Características

Liderazgo participativo, comunicación responsabilidad, mostrar interés crear ideas nuevas

Comunicación

El cual se produce mediante intercambio de información, lo que dice y piensa

NACIMIENTO DE LA IDEA DEL NEGOCIO

Idea original

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento tiene cualidades de ser duraderas y atractivas

Según

Puchol (2005), las oportunidades se convertirán en ideas de negocio, que seas buen producto, calidad y precio

Propuesta de valor

Zimmerer (2005) describe que diferencien de sus competidores, crear planes estratégicos

Define

Metzegel y Donaire 2007 como la mezcla única de Productos, servicios beneficios que la empresa ofrece a sus clientes

Generación de ideas

A veces la idea tiene que ver con el producto, la marca ya que suele ser el mismo lo que varía es el precio o la innovación

Se debe considerar

Mejorar la calidad el precio, dar solución a sus necesidades, los beneficios para que la empresa reciba clientes

Modelo de negocio

Cuál es el propósito, lo que ofrece y espera recibir y a quien se quiere enfocar

Planeación estratégica

FODA (Fuerza, Oportunidad, Debilidad y Amenazas)
Características como los precios fijos y no genera ganancias si tiene el mismo precio que los otros

Justificación y Propuesta de valor

La importancia de la misma la necesidad y que satisface
Cuál es el producto que ofrece o servicio de la empresa, la fuerza que tiene para impulsar el desarrollo y un nombre original simple y atractivo son puntos clave

Objetivos de la empresa

Ser claros y entendibles, objetivos ya largo y corto plazo ser alcanzables a plazo fijo
Debe de ser la satisfacción o solución a unos problemas las ventajas que tiene y que alguien cuente con experiencia