

Nombre del alumno:

Jennifer Jamilet Ventura Hernández

Nombre del profesor:

Lic. Icel Bernardo Lepe Arriaga

Licenciatura:

Enfermería

Grupo:

“A”

Materia:

Taller del emprendedor

Cuatrimestre y modalidad:

9no cuatrimestre, Semiescolarizado

Nombre y tema del trabajo:

Ensayo de la unidad II:

“Nacimiento de la idea de negocio”

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

En este ensayo hablare de muchos temas importantes que nos pueden ayudar en el transcurso del tiempo, ya que nos aportan muchos conocimientos esenciales para nuestra vida personal y profesional. En nuestra vida personal estos temas nos ayudarían para que podamos emprender un negocio ya que nos aportan muchas ideas en las cuales son importantes aprenderlas para que nuestro negocio crezca y tengamos buenas ganancias económicas y podamos ser una empresa reconocida. La importancia de este escrito es identificar los puntos más importantes de cada tema para que tengamos una excelente información y así poder dar una buena explicación a personas que requieran la información.

Para empezar, daré a conocer el concepto de lo que es una idea desde mi punto de vista nos da a entender que es la fuerza que necesitamos para que podamos impulsarnos para emprender un negocio. Como nos damos cuenta las ideas originales tienen muchas cualidades como por ejemplo: ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a los clientes que estén dispuestos a pagar por ellos. Así mismo también sabemos que tener buenas ideas no es extraño ante la sociedad ya que todos tienen ideas, porque nuestro cerebro siempre está en actividad constante y aun de manera inconsciente buscamos soluciones a problemas, carencias y necesidades y por lo regular los generamos como representaciones mentales la cual la mayor parte no son estructuradas.

A continuación, nos enfocaremos en el tema de propuesta de valor la cual la podemos definir como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa le ofrece a sus clientes. Es por eso que gracias a la propuesta de valor encontramos la descripción de los productos, además de los servicios que ofrecemos, los beneficios que obtendrá nuestro cliente y los valores que otorgamos al producto como emprendedores en la empresa que tengamos. Según Fayolle contextualiza el concepto de propuesta de valor en un ámbito más global al decir que el emprendimiento se trata de crear valor. Es por eso que Fayolle define que el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incremental. Este valor sabemos que es creado por individuos que asumen riesgos en términos de equidad, tiempo o entrega profesional para proveerle valor a un producto (o proceso) o servicio. Para que podamos comenzar un buen negocio la mejor manera es alinear a los empleados y la dirección, es para que podamos entender el beneficio que la empresa trata de entregar a sus clientes. Por eso es muy importante que la propuesta de valor cumpla con las siguientes características:

- Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.
- Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.
- 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.

Sin embargo, la propuesta de valor es muy importante ya que se deben considerar tres elementos para que podamos generarla. Cualidades del producto: la cual referimos a los beneficios que ofrece el producto que es funcionalidad, calidad y precio de dichos productos, entre otras. Relación con el consumidor: se trata de la respuesta de los clientes hacia el producto/servicio es decir, que tan satisfecho queda el cliente y que aceptación le da al producto. Imagen y prestigio: se basa de acuerdo a los factores que atraen a un cliente hacia una empresa y le permiten a ésta definirse de manera positiva antes sus clientes. Desde mi punto de vista la propuesta de valor es muy importante ya que nos ayuda a identificar de como trabajamos en la empresa para que podamos elegir buenas decisiones para que podamos generar recursos.

Posteriormente hablare sobre la generación de ideas la cual consiste en un proceso creativo donde se desarrollan y comunican ideas dentro de una empresa para llevarlas a cabo, asegurando el éxito de la misma al satisfacer las necesidades o solucionando los problemas del cliente. Así mismo también la generación de ideas es un proceso en la cual tratamos de recopilar nuevas ideas para generar, desarrollar y comunicar ya que como nos damos cuenta las empresas generan grandes ideas para tener mayor utilidad para alcanzar el logro que requiere para que pueda ser una empresa reconocida. La generación de ideas también son técnicas y herramientas que utilizamos todos somos creativos y necesitamos herramientas disciplinarias para la creación de las ideas ya que siempre debemos de tener una mente activa la cual es necesario tener comunicación e interacción con las personas sea con amigos, familia u otra. Por la cual la generación de ideas es pensar en soluciones o creaciones por medio de la imaginación de cómo hacerlo.

El siguiente tema que hablare es sobre el modelo de negocio la cual es una representación en el cual damos a conocer como creamos, capturamos y entregamos valor tanto en lo económico como social a las distintas actividades, las cuales además son fundamentales para la empresa como ejemplo, el propósito de la misma, que estrategias llevaremos a cabo las operaciones entre otras. Este modelo se puede realizar

a través de un diagrama donde se deben incluir todas estas actividades al inicio y trabajaremos en base a este para que sea eficaz, ya que dependiendo de este modelo se determinara el éxito o fracaso de la empresa. La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso. Un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos. Según 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.

En lo personal un modelo de negocio un modelo de negocio es una abstracción (concepto gráfico) de un negocio, identifica la manera en que genera beneficios económicos. Los modelos de negocio son abstractos, para poder resumir cómo las entradas de una organización se transforman en salidas con valor agregado. Por tanto, desde aquí se puede ver que el concepto de modelo de negocio está muy relacionado a la propuesta de valor del negocio. Así mismo también hablare a cerca de las características de los modelos de negocio ya que el objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de secreto que los diferencia de otros. La estrategia de la compañía de combinar y poner a trabajar sus áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa, determinan un modelo de negocio único. Mencionaré las características de un modelo de negocio la cuales seria bajos costos para que podamos aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia. Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad. Innovación y diferenciación la razón por la que es necesario este punto es que si la empresa ofrece lo mismo que sus competidores, entonces los consumidores no tendrían por qué preferirla sobre las demás. El valor que la compañía obtiene de su diferenciación con otras depende también del precio y margen de ganancias.

Continuando con nuestro escrito ahora nos enfocaremos en el tema de los elementos de los modelos de negocio la cual nos proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios,

Los siguientes autores mencionan los principales elementos que componen a un modelo de negocio Chesbrough y Rosenbloom, y son los siguientes:

- Propuesta de valor: ésta se obtiene mediante una descripción del problema del consumidor, el producto que resuelve ese problema y el valor de ese producto desde la perspectiva del consumidor.
- Segmento de mercado: es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, reconociendo que los distintos segmentos del mercado tienen diferentes necesidades.
- Estructura de la cadena de valor: posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor, así como la forma en que la compañía captura o genera el valor creado en la cadena.
- Generación de ingresos y ganancias: forma en que se generan los ingresos (mediante ventas, arrendamientos, suscripciones, etc.), el costo de la estructura y los márgenes de ganancia.
- Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia): identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores. La determinación de estos componentes permite utilizar las redes para hacer llegar mayor valor al consumidor.
- Estrategia competitiva: manera en que la compañía intentará desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible, por ejemplo, a partir de los costos, diferenciación o eficiencia de operaciones.

Estos elementos son muy importantes para que tengamos un excelente modelo de negocio para que nuestra empresa sea los más reconocidos y con los mejores productos y mejores costos.

A continuación, hablare a cerca de la naturaleza del proyecto primeramente daré a conocer lo que es la naturaleza como sabemos es parte de nuestra vida cotidiana ya que es un conjunto de las cosas que existen en el mundo o que se producen o modifican sin intervención del ser humano. El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen. Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas.

Así mismo también hablare de la justificación de la empresa una vez que hayamos seleccionado una idea, debemos justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que vamos a resolver por ejemplo, arroz con leche el producto elaborado con ingredientes naturales satisface a las tendencias actuales que existen en el mercado hacia lo saludable y nutritivo. A su vez,

proporciona al consumidor la opción de adquirir un postre que por costumbre a degustado, pero hasta el momento se ha visto en la necesidad de elaborar o bien adquirir en restaurantes.

En el penúltimo subtema es donde hablaremos a cerca de la propuesta de valor, del nombre de la empresa y descripción de la empresa. Propuesta de valor 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, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia. El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas. 1. Descriptivo. 2. Original. 3. Atractivo. 4. Claro y simple. 5. Significativo. 6. Agradable. Ahora hablare de los tipos de negocios las cuales son: 1. Comercial. 2. Industrial. 3. Servicios.

Para finalizar hablare del tema de análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa la cual se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades (ambas, directamente relacionadas con el proyecto y son de tipo interno, es decir, bajo el control del emprendedor para aprovecharse y/o complementarse) Oportunidades y Amenazas (variables externas difíciles de modificar pero predecibles y, por tanto, que hasta cierto punto se pueden prevenir o aprovechar). En este apartado es donde buscaremos una misión y visión para nuestra empresa o negocio la cual debe ser un párrafo muy bonito para que atraiga a los clientes y así mismo ellos puedan recomendarnos con sus amistades para que nuestra empresa o negocio sea las más reconocida por el buen servicio, y por la buena calidad de productos.

De acuerdo a mi conclusión estos temas son de gran importancia ya que nos dan muchas ideas de cómo podemos emprender un negocio y cuáles son los puntos esenciales para que podamos crecer y podamos dar un excelente servicio y así ser una empresa de buena calidad y muy reconocida por la sociedad. Así mismo podemos resumir que emprendedor es la persona capaz de surgir y alcanzar el éxito en la vida ya sea por necesidad o por oportunidades que se presentan. Lo que aprendí de la palabra emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, e ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

Bibliografía:

Alcázar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill.

Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill

Kotler, p., & Armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: Pearson.

REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.