



NOMBRE DEL ALUMNO:

Cindi Fabiola Matias Bernardo

NOMBRE DEL PROFESOR:

Lic. Icel Bernardo Lepe Arriaga

LICENCIATURA:

Enfermería 9°A

MATERIA:

Taller del emprendedor

NOMBRE Y TEMA DEL TRABAJO:

Ensayo de:

“Nacimiento de la idea de negocios”

Frontera Comalapa, Chiapas a 23 de mayo de 2021

Ensayo- Nacimiento de la idea de negocios

“Un emprendedor ve oportunidades donde otros solo ven problemas”

A lo largo de nuestra vida se presentan ideas para resolver un problema, carencias y necesidades que estamos atravesando en cualquiera de los ámbitos como por ejemplo, en la salud, las cuales representamos como imágenes en nuestra mente y al ejecutarlas de forma correcta somos considerados emprendedores, como resultado fundamos una empresa donde obtenemos beneficios tanto nosotros como los compradores y por su puesto generamos oportunidades de trabajo para mejorar la economía de nuestra área.

Este ensayo tiene como objetivo explicar y dar a conocer en que consiste una idea de negocios, como formular una propuesta de valor, la generación de ideas dentro de una empresa, la importancia del plan de negocios incluyendo sus características y elementos más importantes, además de cada uno de los aspectos que debemos considerar para que nuestro proyecto sea exitoso como es la naturaleza del mismo, la justificación para el desarrollo de la empresa, el nombre, su descripción y su objeto u ocupación, incluyendo de igual forma el análisis FODA, la visión, misión y objetivos de nuestra empresa en la actualidad y a futuro.

El primer punto que abordaré en este ensayo es todo lo relacionado a una idea de negocios la cual además de ser original es prácticamente el punto de inicio para ser emprendedores y la fuerza que nos impulsa para llevarla a cabo al ofrecer un producto o servicio en el mercado, por lo tanto debe llamar la atención de los clientes a quien está dirigido el producto al contar con distintas características, por ejemplo; cumplir con la demanda de necesidad del mismo, diferenciarse de los idénticos ya existentes en el mercado al ser un producto o servicio más barato y de mejor calidad, al sustituirlos o mejorarlos, al exportar el producto y contar con la posibilidad de utilizar material reciclable, todo esto con la finalidad de obtener la preferencia de los compradores. Porter (2007) afirma: “La importancia de los planes de negocios para las organizaciones ha crecido tanto en los últimos tiempos, sobre todo con la apertura a un mercado global que exige que las empresas sean competitivas” (pág. 1). Para llevar a cabo nuestra idea de negocios de forma correcta y que tenga éxito debe ser en conjunto con un modelo y plan de negocios.

Para que nuestro negocio sea exitoso y genere beneficios es necesario un plan estratégico al crear una ventaja competitiva para dar valor a los consumidores. La propuesta de valor es otro punto indispensable que debemos conocer, esta se refiere a una mezcla única en la que encontramos la descripción de los productos, además de los servicios que ofrecemos de forma

clara y simple, los beneficios que obtendrá nuestro cliente y los valores que otorgamos al producto como emprendedores al reunir los recursos y conocimientos necesarios para lograrlo. Esta propuesta debe relacionarse con la innovación y nuestras ventajas de competencia, además de utilizar tecnología adecuada para la producción, mostrar cómo funciona, reflejar la calidad de nuestros productos, el precio que ofrecemos a nuestros clientes como empresa, incluyendo igualmente la información que necesitan como es el tiempo que tomará realizar su entrega y la satisfacción del mismo.

Otro punto que debemos abordar es 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. Las ideas pueden ser de un producto o para obtener mejores beneficios al vender el mismo como por ejemplo, un precio más accesible, la ubicación, el servicio y la producción.

Un punto de gran relevancia en este ensayo es el modelo de negocios el cual determinamos a través de las decisiones que tomamos dentro de la empresa y consiste básicamente en una representación en la que damos a conocer como creamos, capturamos y entregamos valor tanto en lo económico como social a las distintas actividades las cuales son fundamentales para la empresa como por ejemplo, el propósito de la misma, que estrategias llevaremos a cabo, las operaciones y la relación que establecemos con nuestros clientes. Es posible desarrollar este modelo a través de un diagrama donde se incluyen todas estas actividades al inicio y trabajaremos en base a este para que sea eficaz al utilizar de igual forma distintas herramientas para nuestra planeación estratégica como por ejemplo, analizar la industria y el mercado incluyendo la competencia ya que dependiendo de este modelo se determinará el éxito o fracaso de la empresa todo esto de acuerdo al diseño de nuestro producto o servicio.

Nuestro modelo de negocios debe contar con ciertas características para garantizar el éxito e innumerables beneficios a la empresa primeramente bajos costos, es decir, cuando nuestro producto es más barato que el de la competencia con la finalidad de adquirir mayores ganancias al utilizar tecnología de calidad para disminuir las fallas o rechazo del producto, ser innovador y diferente cuando le otorgamos valor a nuestro producto o servicio desde el inicio hasta el final de todo el proceso para diferenciarnos de los demás competidores y de esta manera obtener la preferencia de los clientes.

Este modelo además debe contar con diversos elementos, primeramente con una propuesta de valor la cual obtenemos al describir el problema de nuestro cliente, llevar a cabo el

desarrollo del producto para resolverlo y que estos le otorguen valor, el segundo elemento es el segmento del mercado, es decir, a que grupo de clientes está dirigido nuestro producto ya que cada uno tiene diferentes necesidades como por ejemplo, un producto únicamente para mujeres, el tercero es la estructura de la cadena de valor la cual se refiere a la ubicación de nuestra empresa y las actividades de valor que realizamos, el cuarto consiste en la generación de ingresos y ganancias al realizar ventas, el quinto es la posición que tiene nuestra compañía en la competencia y la identificamos cuando conocemos a nuestros competidores, las compañías que nos complementan, los proveedores y nuestros clientes, finalmente el sexto elemento es la estrategia competitiva en la cual como compañía intentamos desarrollar una ventaja de competencia que podremos aprovechar y que sea sostenible.

Algunos aspectos que debemos considerar antes de iniciar cualquier tipo de negocio son todos los que conforman la naturaleza del mismo como es el objetivos de crearlo, cual es nuestra misión y la razón para llevarlo a cabo, a partir de estos aspectos como emprendedores establecemos y definimos en qué consistirá nuestro negocio. Para elegir el tipo de producto o servicio que venderemos es necesario realizar un proceso creativo buscando cualquier tipo de oportunidad, por consiguiente cuando elegimos una idea debemos justificar el motivo de llevarla a cabo y especificar de manera concreta que necesidades satisface, las carencias o el problema que resolveríamos al desarrollar nuestro producto y finalmente cuando tenemos claro cuál servicio o producto ofreceremos debemos realizar nuestra propuesta de valor.

Es necesario definir el nombre de la empresa ya que es nuestra carta de presentación, refleja la imagen y lo que nos distingue de la competencia, por lo tanto debe ser descriptivo al evidenciar las características que nos distinguen, original al ser algo nuevo y de igual forma puede estar integrado por un símbolo, palabra o figura, atractivo al obtener la atención de los clientes y que estos lo recuerden con facilidad al ser un nombre claro y simple, tener un significado para que los clientes lo relacionen con alguna forma o algo positivo y finalmente debe ser agradable, de buen gusto para evitar el rechazo de los clientes.

Un requisito indispensable que debemos establecer es el objeto u ocupación de la empresa, sin embargo para esto es necesario guiarnos de acuerdo al sistema de economía de nuestro país el cual se clasifica en tres giros; el primero es el comercial, es decir, cuando compramos y vendemos un producto específico, el segundo es industrial el cual consiste en producir un producto para venderlo directamente al cliente o bien a otras empresas y finalmente el tercero sería una empresa de servicios. Es importante elegir la ubicación de nuestra empresa para decidir el medio ambiente cercano a esta y que tenga éxito, al igual que el tamaño de la misma

ya sea micro, pequeña, mediana o grande con el objetivo de establecer el número de empleados que necesitamos contratar.

Para determinar la probabilidad de éxito de nuestro proyecto en el momento actual y a futuro como emprendedores podemos utilizar el análisis FODA el cual de igual forma nos ayuda a tomar decisiones, esta herramienta permite elaborar una lista de las fortalezas y debilidades con las que contamos, nuestras fortalezas consisten en todo los elementos que poseemos para llevar a cabo el proyecto los cuales además otorgan una ventaja ante la competencia, las debilidades serian todo lo contrario es decir, cada una de las áreas que debemos mejorar o completar, del mismo modo se incluyen las oportunidades y amenazas, las primeras se refieren a cada uno de los aspectos que benefician a nuestra empresa y finalmente las amenazas son aquellas que podrían interrumpir el desarrollo de la misma. Este análisis es de gran importancia por lo que es necesario realizarlo de forma constante, después de llevarlo a cabo con la información que obtuvimos planearemos acciones que conviertan nuestras debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades.

La misión de nuestra empresa es algo que debemos disponer inicialmente puesto que es la razón para fundarla, al igual que da sentido a la misma y guía cada una de las actividades que realizaremos de modo que para que perdure debe orientar al cliente, contar con alta calidad en los productos o servicios, mejorar continuamente y ofrecer productos innovadores que sean de larga duración o fáciles de usar, con el objetivo de adquirir la atención de los clientes. Es importante que nuestra misión cumpla con algunos requisitos para ser válida y que funcione correctamente por lo tanto debe ser amplia, motivar a los empleados y congruente al reflejar los valores tanto de la empresa, de nosotros como emprendedores y de los trabajadores.

La visión al igual que la misión de nuestra empresa es una declaración que ayuda a seguir el rumbo al que nos dirigimos a largo plazo por lo que debe ser clara y entendible para que permita establecer nuestros objetivos y estrategias que llevaremos a cabo con la finalidad de motivar a nuestro equipo para alcanzar la meta que planteamos al inicio por lo que debemos prestar atención a los factores que pueden influir en el éxito o fracaso de nuestro proyecto.

Cuando ya redactamos la misión por consiguiente determinamos los objetivos para establecer nuestras metas y compromisos, asignar recursos y responsabilidades a nuestros empleados y el tiempo destinado para cumplirlos al elegir entre objetivos de corto, mediano o largo plazo.

Finalmente e igual de importante es necesario incluir en el plan de negocios las ventajas competitivas, estas se refieren a las cualidades del producto o servicio que ofrecemos de modo

que lo hacen único y especial, con el objetivo de garantizar la aceptación en el mercado. De esta forma establecemos las condiciones en las que se encuentra nuestra empresa en la actualidad y en un futuro para prevenir cualquier inconveniente que pueda presentarse.

En conclusión una idea de negocios son oportunidades que aprovechamos para dar solución a problemas que enfrenta nuestra sociedad contando con el conocimiento necesario, por lo tanto es indispensable llevar a cabo cada uno de estos requisitos para garantizar el éxito de nuestra empresa puesto que a pesar que ya existen productos en el mercado similares a las ideas que puedan surgir en nuestra mente podemos mejorarlos ya sea en el precio o calidad al igual de crear nuevos productos o servicios y finalmente obtener beneficios además de generar mayor oportunidad de empleos y el impulso a una sociedad con menos limitaciones, como enfermeros de igual forma podemos ser emprendedores al llevar a cabo un proyecto donde la idea sea desarrollarnos en el ámbito profesional de acuerdo a los servicios que ofrecemos.

Bibliografía:

-Antología: Taller del emprendedor.

https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no55/55plan.pdf&ved=2ahUKEwihhZ_Lqd_wAhVWVTABHWeYBCkQFjAMegQIDxAC&usq=AOvVaw06pKRGtSnePRVs921Q4TuU