



NOMBRE DEL ALUMNO:

Yaritza Yazaret Anzuetto Mendez

NOMBRE DEL PROFESOR:

Lic. Icel Bernardo Lepe Arriaga

LICENCIATURA:

En Enfermería

MATERIA:

Taller Del Emprendedor

CUATRIMESTRE Y MODALIDAD:

8vo. Cuatrimestre semiescolarizado (domingos)

NOMBRE Y TEMA DEL TRABAJO:

Ensayo

Unidad II. Nacimiento De La Idea De Negocio

Frontera Comalapa, Chiapas a 23 de mayo del 2021

Nacimiento De La Idea De Negocio

Como buenos emprendedores nuestro principal objetivo es dar marcha a metas que debemos alcanzar para realizarnos, para ello lo principal es emprender nuestro propio futuro creando nuestro propio negocio para esto es formarse y obtener las principales herramientas para conocer el entorno digital y poder crear una nueva empresa o startup de éxito. El principal objetivo de este ensayo es conocer los siguientes pasos para llevar a cabo un negocio sin obtener bajos resultados.

Mostrarles a tus clientes lo que tu empresa puede ofrecer es indispensable para involucrarlos. La propuesta de valor relaciona los aspectos más destacados de una empresa y la posiciona entre sus consumidores, lo que mejora su capacidad para resolver los problemas que ellos tienen. Todo esto se muestra en un contenido objetivo, transparente y creativo. Un nuevo negocio exige una serie de esfuerzos, planificación y, principalmente, un gran posicionamiento ante el mercado y el público. Una parte clave de esto es la propuesta de valor, una herramienta estratégica simple que tiene una alta capacidad para generar en las personas interesadas en la empresa. Sin embargo, para tener esta eficiencia necesita estar bien construida. Definir una buena propuesta de valor es el primer paso para mostrar cómo puede tu empresa satisfacer a un cliente de nicho de manera eficiente y precisa. Elementos de una Propuesta de Valor: Claridad debe ser fácil de entender Indica los resultados específicos que el prospecto obtendrá. Explica por qué es mejor y diferente. Puede leerse en menos de 5 segundos.

La generación de ideas es un proceso creativo e ideal para una empresa ya que se trata de recopilar nuevas ideas para generar, desarrollar y comunicar ya que las empresas generan grandes ideas para tener mayor utilidades ya que cada empresa como sube de puesto debe siempre generar ideas para alcanzar el éxito que requiere. Ya se aguarda en cierta similitud con la etapa planteamiento del objetivo que es un proceso que requerimos en la empresa para llevar a cabo innovación y metas y se requiere pasos y procesos para tener en cuenta cómo podemos resolver problemas dentro de la empresa y fuera también se debe mencionar que la creatividad es indispensable para aplicar en la generación de ideas. Todos somos seres creativos La creatividad es la capacidad de imaginar o inventar algo nuevo. Todos somos seres creativos, pero muchos de nosotros hemos olvidado este hábito debido a un exceso de pensamiento racional en la resolución de problemas. La mayoría de las personas

creativas generan nuevas ideas a partir de la combinación o la modificación de ideas existentes y, sobretodo, son conscientes de que siempre pueden mejorar las ideas.

El modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio cuyo objetivo es permitir conocer con claridad el tipo de negocio que se va a crear e introducir en el mercado, a quién va dirigido, cómo se va a vender y cómo se van a conseguir los ingresos. El modelo de negocio es un documento de importancia empresarial puesto que permite planificar qué es lo que va a pasar con el negocio que se pretende llevar a cabo. Se utilizan para describir y clasificar negocios emprendedores y también en el contexto de empresa. La importancia de un modelo de negocio sería Ventaja competitiva: Puede resultar una ventaja frente a tu competencia. Implementar un modelo novedoso que aporte ideas nuevas. Plan de crecimiento: Un modelo de negocio previamente establecido tendrá una reserva económica para poder expandirse. Inversores: Si el negocio presenta la necesidad de buscar inversores y mecenas, será necesario conocer a fondo cada detalle para presentarlo ya que tendrá que responder a cada una de las cuestiones que se pregunten para saber su rentabilidad.

La primera característica que debe tener tu modelo de negocios tiene que ver con algo que el sentido común dicta y es que sea rentable. Dicho de otra manera, los ingresos deben ser capaces de cubrir las operaciones e inversiones de la empresa. Bajos costos Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia, Innovación y diferenciación La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir, en todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado.

Los elementos de un modelo de negocio son los siguientes: Propuesta de valor. Trata de resolver problemas de los clientes y satisfacer las necesidades del cliente con nuestras propuestas de valor. Segmentación de clientes. Uno o varios segmentos de clientes. Canales de distribución y comunicación. Las propuestas de valor se entregan a los clientes a través de la comunicación, la distribución y los canales de venta. Relación con el cliente. Se establecen y mantienen con cada segmento de clientes Flujos de ingreso. Los ingresos son el resultado de propuestas de valor ofrecidas con éxito a los clientes. Recursos clave. Son los medios necesarios para ofrecer y entregar los elementos descritos anteriormente. Actividades clave. Mediante la realización de una serie de actividades fundamentales. Algunas actividades se externalizan y algunos recursos se adquieren fuera de la empresa.

Estructura de costes. Los elementos del modelo de negocio dan como resultado la estructura de costos. Estos nueve elementos del modelo de negocio no están aislados. La modificación en cada uno de ellos conlleva cambios en el resto de aspectos. El modelo básicamente debe incluir cómo, qué, cuánto y para quién lo hacemos: Infraestructura ¿Cómo? Oferta ¿Qué? Usuarios ¿Quiénes? Finanzas ¿Cuánto?

Definir qué es la naturaleza de un proyecto significa depurar los conceptos a tal punto de que podría compararse con ajustar el rumbo de una embarcación o precisar el mapa de un viaje, considerando el punto de partida y el destino final. Especialmente en el caso de los emprendedores, establecer correctamente la naturaleza del proyecto es especificar qué es su negocio y qué alcance se visualiza. Es así de primordial. La naturaleza del proyecto bien planteada y entendida por todos los involucrados se convierte en la mejor brújula que se pueda tener. Esto no quiere decir que todo estará resuelto en este punto. Pero quien sabe a dónde va y cómo, innegablemente, tiene más posibilidades de llegar a la meta.

Descripción del proyecto. Es la idea exacta: tipo, clase, ámbito que abarca, contexto en el que se ubica desde el punto de vista de la organización, etc. Justificación. Criterios que dan origen a la realización del proyecto. La prioridad del problema para el que se busca solución. La razón por la que es la propuesta de solución más viable para resolverlo. Marco institucional. Consta de definir el mandato, situación jurídica y administrativa, instalaciones y servicios, estructura orgánica y procedimientos administrativos, personal, etc. Finalidad del proyecto. Es el impacto del proyecto. Verifica cuantitativa o cualitativamente su realización. Además, es clave que se construya un único fin o vaya acompañado de otros fines compatibles.

Descripción del proyecto. Se trata de indicar el destino del proyecto o los efectos que se pretenden alcanzar con su realización. Debe reunir el objetivo principal o propósito central y los objetivos específicos, inmediatos o complementarios. Metas. Cuánto, cuándo y dónde se realizarán los objetivos. Así se determina el nivel y composición de los insumos, las actividades que se deben emprender y la modalidad de las operaciones para realizarlas. Beneficiarios. Son los favorecidos con el impacto del proyecto. Este "grupo-meta" se delimita indicando sus características y situación en relación con el proyecto. Productos. Son resultados materiales o servicios prestados. Debe comprobarse la factibilidad de su realización y ser ordenados en una secuencia temporal lógica. Su ejecución es esencial para alcanzar el objetivo propuesto y son viables con los recursos disponibles. Localización física y cobertura espacial. Dónde se ubicará: macro-localización y micro-localización. La cobertura espacial indica el espacio físico que cubrirá el proyecto en cuanto a prestación de servicios o área de influencia.

La justificación de un proyecto explica las razones por las que empezamos un proyecto. Sigue las siguientes recomendaciones para hacer una buena justificación tanto de un proyecto como de una investigación. La justificación de un proyecto son las razones por las que se hace un proyecto, es decir las razones que lo justifican. La justificación es tanto aplicable a la empresa como a la investigación. Realmente es un proceso útil y necesario especialmente sobre todo para presentación y valoración de nuestro proyecto. Características que tiene que tener además una buena justificación: Enfoque Claro. Define bien las razones del proyecto y por qué lo vas a realizar. Aplicación real. El proyecto tiene que tener una aplicación real y cubrir una necesidad o demanda clara. Objetivo concreto. Ten muy claro lo quieres conseguir con la realización del proyecto o investigación.

la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia; 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.

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. Descriptivo. La denominación, por sí misma, debe reflejar el giro de la empresa y/o sus características distintivas de especialización Original. La ley establece que el nombre de una empresa debe ser nuevo que no exista ya en el mercado y se puede constituir por cualquier signo o símbolo, palabra o palabras, figura, forma geométrica o tridimensional, o bien por el nombre propio de una persona. Atractivo. Debe ser llamativo y fácil de recordar; visible, esto es, que esté bien identificado en el lenguaje verbal común, para facilitar su aceptación y memorización. Claro y simple. Que se escriba como se pronuncia y viceversa. Significativo. Que se pueda asociar con formas o significados positivos, Agradable. Una característica muy importante es que el nombre sea agradable, Una empresa de productos especializados en electrónica quizá no tenga tanto éxito en un poblado pequeño, como pudiera serlo en una ciudad grande a menos, por supuesto, de que las características particulares de ese poblado lo distinguan por tener una fuerte industria en el área. El tamaño de la empresa se determina de acuerdo con la clasificación establecida por organismos de gobierno; por ejemplo, en México, la Secretaría de Economía.

El foda se representa a través de una matriz de doble entrada, llamado matriz foda, en la que el nivel horizontal se analiza los factores positivos y los negativos. En la lectura vertical se

analizan los factores internos y por tanto controlables del programa o proyecto y los factores externos, considerados no controlables. Las Fortalezas son todos aquellos elementos internos y positivos que diferencian al programa o proyecto de otros de igual clase. Las Oportunidades son aquellas situaciones externas, positivas, que se generan en el entorno y que una vez identificadas pueden ser aprovechadas. Las Debilidades son problemas internos, que una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse. Las Amenazas son situaciones negativas, externas al programa o proyecto, que pueden atacar contra éste, por lo que llegado al caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para poder sortearla.

Las empresas séase pequeña o grande tiene como misión aportar rendimientos a la sociedad existen grandes empresas que descendieron desde puntos muy bajos que a lo largo de un plazo planteado se logrando levantar para esto tuvieron que cumplir con las estrictas reglas y régimen que se plantearon así mismos. El compromiso que estos emprendedores establecieron logran que existan empresas exitosas estas herramientas apoyan el crecimiento de todo negocio.

Bibliografía

Antología del emprendedor

<http://alfredsilver.blogspot.com/2011/10/mision-vision-foda-y-valores-de-la.html#:~:text=MISI%C3%93N%20DE%20LA%20EMPRESA&text=Es%20una%20herramienta%20de%20an%C3%A1lisis,factores%20positivos%20y%20los%20negativos.>