

Nombre del alumno:

Valentin perez Escalante.

Nombre del profesor:

Mtro. Rubén Eduardo Domínguez .

Licenciatura:

Lic. En enfermería “c” semiescolarizado.

Materia:

Taller del emprendedor

Nombre del trabajo:

Ensayo sobre la “Unidad I, II y III”

Frontera Comalapa, Chiapas a 23 de mayo del 2021.

INTRODUCCION

En este ensayo nos podremos dar cuenta sobre la importancia que hay en los temas que abarca la materia del taller del emprendedor ya que esto nos hablara sobre cómo un ser humano puede llegar a desarrollarse como emprendedor dentro de una empresa y así desarrollarse tanto físicamente como socialmente. También observaremos de como una buena persona emprendedora llega para poder elaborar y lanzar un buen producto, un buen servicio, a través del mercado ya que esto es un proceso para llegar a ser una persona emprendedora.

DESARROLLO.

La introducción al emprendurismo, como bien nos hemos dado cuenta este es un plan de negocios es una herramienta que permite a el emprendedor realizar un proceso de planeación que ayude a seleccionar el camino adecuado para sus metas y objetivos. El plan de negocios es en forma general consta de una serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto, un sistema de planeación para alcanzar metas determinadas, también una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones, una guía específica para canalizar eficientemente los recursos disponibles.

La importancia que se le debe de dar al desarrollo de un plan de negocios es que esto nos permite obtener diversos beneficios ya que es una buena carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento además de eso minimiza la incertidumbre natural en un proyecto y, por ende, reduce el riesgo y la probabilidad de errores, permite obtener la información necesaria que garantice una toma de decisiones muy ágil, correcta y fundamentada, además de esto menciona en mi lectura que facilita la determinación de la factibilidad de márketing, técnica y económico del proyecto.

En resumidas palabras el plan de negocios es la unión de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas del desarrollo de un plan de empresa, a su vez es una guía básica que nos lleva a aterrizar las ideas y a contestar las preguntas que conlleva todo proceso de creación para convertirla en una propuesta de valor con características suficientes para volverse un excelente y muy bien estructurado proyecto.

Es importante saber que (entrepreneur, 2021) menciona: El plan de negocios es un documento escrito de unas 30 cuartillas que incluye básicamente los objetivos de tu empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que requieres para financiar tu proyecto y soluciones para resolver problemas futuros (tanto internos como del entorno). Con base a lo que hemos visto todo el proceso nos indica que un plan de negocios no es ni puede ser, un documento muerto es decir un objeto estático inamovible, si no al contrario es un dinámico, cambiante, adaptable y forzosamente se renueva con el tiempo.

Hay que darse cuenta que es muy importante saber y tomar en cuenta que un emprendedor debe de estar comprometido con su empresa dando todo de él para que dicho proyecto salga a delante manteniendo el ritmo y objetivos claros siendo creativo y tener un buen equipo de trabajo para salir adelante con dicha empresa y mantenerlo siempre de una

manera y forma adecuada. Es como decir que este también debe estar comprometido como equipo para que ellos puedan llegar a meta y poder cumplir con el objetivo que se quiera llegar a obtener.

También hay que tener en cuenta que el nacimiento de la idea de negocio, ya que sabemos que es una idea y que es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que les dará alas a las personas a escoger ese producto y no el de otros.

Es importante saber que las ideas tienen las cualidades de ser atractivas ya que necesitan llamar la atención de los compradores o de quienes requieren dicho producto o servicio, deben ser duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello.

(Oberlo) Indica: Una propuesta de valor es un mensaje a través del cual una empresa expone, de manera articulada, el valor que ofrece a sus consumidores. Dicho mensaje expone con claridad la forma en que tu oferta soluciona los problemas del consumidor, provee beneficios y mejora su situación.

Un punto importante en esto es la propuesta de valor, Zimmerer (2005) describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva, agregar factores que de verdad identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado, dándonos a entender que la clave del éxito de un negocio es desarrollar una ventaja competitiva única que permita crear valor para los consumidores y que les sea difícil de emular a la competencia.

Como último tema a tratar hablaremos sobre la implantación del modelo de negocio.

(Pajuelo, 2012) Menciona: La lealtad del cliente, crear una relación valiosa con los clientes que tenga la consecuencia de que sigan comprando tu producto o servicio. Esta es la pretensión de todos los profesionales del marketing, ya que proveen un grupo de clientes para la compañía que compran constantemente el producto. Los clientes leales creen que el producto es el mejor de todas las marcas, lo que puede llevar a que más clientes lleguen a nosotros, puesto que el boca a boca entra en juego, y es un medio muy efectivo de publicidad. Para lograr esto, de cualquier forma, el cliente debe encontrar valor en nuestro producto.

Se dice que todo esto está basado en el marketing el cual se encarga de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece, dentro de esta parte es necesario definir lo que se dará a lograr con el producto o servicio en términos de venta, distribución y posicionamiento en el mercado. Pero también es importante saber que el marketing va de la mano con el mercado ya que esto ayuda a lanzar el producto a la venta y poder ofrecer un buen producto a los consumidores.

CONCLUSION

Para concluir con este tema pudimos observar la relevancia que hay para llegar a ser buenos emprendedores dentro de una empresa ya que esto son tips importantes y fundamentales en la vida del ser humano y que talvez en un futuro es necesario ponerlo en marcha los conocimientos necesarios para poder conocer de forma determinante los pasos que se devén de llevar a cabo para que tenga éxito lo que queremos lograr, tener iniciativa en todo momento y una imaginación y creatividad para la elaboración de nuestro márquetin. Esto es muy importante ya que hoy en día muchas empresas empresas buscan un buen márquetin en el mercado para así lanzar un buen producto y que tanto el comprador como el vendedor queden satisfechos.

Bibliografía

entrepreneur. (04 de 2021). *entrepreneur*. Obtenido de

<https://www.entrepreneur.com/article/269219#:~:text=%20Tu%20Plan%20de%20Negocios%20paso%20a%20paso,compañía%20y%20las...%204%20Recursos%20humanos%20More%20#:~:text=1%20Estructura%20ideológica%20Esta%20primera%20estructura%20equivale%20al,incluidos%20los%20>

oberlo. (s.f.). *oberlo*. Obtenido de [https://www.oberlo.com.mx/blog/propuesta-de-](https://www.oberlo.com.mx/blog/propuesta-de-valor#:~:text=Una%20propuesta%20de%20valor%20es%20un%20mensaje%20a,del%20consumidor%20C%20provee%20beneficios%20y%20mejora%20su%20situaci%C3%B3n)

[valor#:~:text=Una%20propuesta%20de%20valor%20es%20un%20mensaje%20a,del%20consumidor%20C%20provee%20beneficios%20y%20mejora%20su%20situaci%C3%B3n](https://www.oberlo.com.mx/blog/propuesta-de-valor#:~:text=Una%20propuesta%20de%20valor%20es%20un%20mensaje%20a,del%20consumidor%20C%20provee%20beneficios%20y%20mejora%20su%20situaci%C3%B3n).

pajuelo, A. (24 de 04 de 2012). *segunda planta*. Obtenido de [https://segundaplanta.com/el-mayor-](https://segundaplanta.com/el-mayor-objetivo-en-marketingcrear-y-captar-valor-del-consumidor/#:~:text=El%20principal%20objetivo%20del%20marketing%3A%20crear%20y%20captar%20valor%20en%20el%20consumidor&text=La%20lealtad%20del%20cliente%20C%20crear,comprando)

[objetivo-en-marketingcrear-y-captar-valor-del-](https://segundaplanta.com/el-mayor-objetivo-en-marketingcrear-y-captar-valor-del-consumidor/#:~:text=El%20principal%20objetivo%20del%20marketing%3A%20crear%20y%20captar%20valor%20en%20el%20consumidor&text=La%20lealtad%20del%20cliente%20C%20crear,comprando)

[consumidor/#:~:text=El%20principal%20objetivo%20del%20marketing%3A%20crear%20y%20captar%20valor%20en%20el%20consumidor&text=La%20lealtad%20del%20cliente%20C%20crear,comprando](https://segundaplanta.com/el-mayor-objetivo-en-marketingcrear-y-captar-valor-del-consumidor/#:~:text=El%20principal%20objetivo%20del%20marketing%3A%20crear%20y%20captar%20valor%20en%20el%20consumidor&text=La%20lealtad%20del%20cliente%20C%20crear,comprando)