



Nombre del alumno:

Iván Cruz Moreno

Nombre del profesor:

Lic. Rubén Eduardo Domínguez García

Licenciatura:

En enfermería

Materia:

Taller del Emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Nombre del trabajo:

Ensayo

I.- INTRODUCCION AL EMPRENDURISMO

Es una herramienta que le permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que ayude a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y sus objetivos. También es un medio para crear una lluvia de ideas; es una forma de poder escribir, en blanco y negro, de una manera muy formal y estructurada, por lo que esto se convierte en una guía de sus actividades diarias del emprendedor.

El plan de negocios en la forma general nos habla sobre algunos pasos para el desarrollo de un proyecto, mediante sistemas de planeación para alcanzar las metas deseadas obteniendo y recolectando información para facilitar la toma de las decisiones.

El plan de negocios es la idea de un emprendedor, ya que en ella se mencionan y se marcan las etapas de desarrollo de un plan de trabajo. Todas estas son la guía básica que nos lleva a pisar el suelo como un aterrizaje, esto hace que se conlleve a todo el proceso de creación para convertirla en propuesta de valor con las características suficientes para volverse un excelente y exitoso proyecto. Por otra parte, el plan de negocios también es una gran ayuda como elemento de la medición, sirve de base para comparar los resultados muy reales.

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Es un conjunto de varias características que hacen actuar a la persona demostrando entre si competencias para alcanzar los objetivos, la palabra emprendedor se refiere principalmente a los negocios o a grandes empresarios que encargan de llevar el éxito y desarrollar nuevas ideas o estrategias con fines de un buen beneficio a dicha empresa y para el emprendedor.

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

Un emprendedor diferente a los demás ya que un emprendedor tiene que tener características para que se pueda reconocer, una de ellas es que tanto es comprometido con la empresa la capacidad del emprendedor para ejercer un buen trabajo, mente positiva hacia las principales metas, una de las más importantes son la responsabilidad. Sacar mayor provecho a su trabajo, tomar una buena decisión acerca del cargo que el obtendrá, una de sus ventajas es no todos los emprendedores corren con la misma suerte de obtener los

mismos beneficios que otros. Los emprendedores son muy dispuestos a tomar algunos riesgos y asumir su responsabilidad en cuanto a ganancias y a pérdidas, viéndolo a sí y enfocándose en la carrera de enfermería no todos corremos con la misma suerte de tener nuestro lugar de trabajo cerca de nuestras casas, debemos de tomar el riesgo de elegir e ir a buscar ganancias en otros estados, enfrentar los desafíos alcanzar logros e impulsarnos para cumplir y satisfacer nuestras necesidades.

TIPOS DE EMPRENDEDORES

Por esta razón hay cinco tipos de personalidades las cuales una de ellas son. * **EMPRENDEDOR ADMINISTRATIVO:** es una persona que se planea para generar nuevas ideas y buscar más estrategias para mejorar las cosas. * **EMPRENDEDOR OPORTUNISTA:** es una persona que el mismo nombre lo dice oportunista, busca y se mantiene alerta para quitar las posibilidades a los demás. * **EMPRENDEDOR ADQUISITIVO:** es una persona que busca soluciones y a la cual le permite crecer, mejorar en cualquiera de la actividad que el agá. * **EMPRENDEDOR INCUBADOR:** es la persona que se encarga de buscar oportunidades y prefiere ser autónomo. * **EMPRENDEDOR IMITADOR:** es la persona que usa procesos básicos de los elementos existentes, la mejora de ellos mismos. Una de las razones por las que emprenden son las principales necesidades de desempleo y tratar de ser mejor para ser contratado, recibir un salario justo a su rendimiento, el emprendedor saca lo mejor de él, cómo su creatividad, entusiasmo, carisma y la honestidad.

CREATIVIDAD Y TÉRMINOS AFINES

Crear y dar origen a algo nuevo es el encargado de esta, entonces en cuanto a la creatividad es un proceso mental que en ella consisten la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y muy original. Es una manera de actuar y de pensar de la persona e igual a la que tiene nuestro cerebro para procesar nuestra información y manifestarse mediante la producción de diferentes situaciones, ideas y sus objetivos.

TIPOS DE CREATIVIDAD

La creatividad se aplica cuando una empresa tiene un anuncio o un cartel en específico para llamar la atención de sus clientes hay dos tipos de creatividad: la ordinaria y la excepcional. La ordinaria aparece personas comunes, en situaciones normales de sus vidas. La

excepcional es la que genera cambios relevantes a la normalidad, muy diferentes en la vida de las personas y familias. Esta creatividad tiene que funcionar para llamar atención, si el objetivo falla tendrían que utilizar otras creatividades para llamar la atención de los consumidores y sus clientes.

EQUIPO DE TRABAJO

El equipo de trabajo tiene que ir en sintonía para que todo funcione, esto es como un ejemplo en las familias cuando se trabaja en equipo todo sale como uno lo espera, pero si esto no sucede no prospera nuestro plan de trabajo porque entre la familia se mantiene la comunicación y el apoyo moral. En una empresa es lo mismo nada más que con personas diferentes, pero que al largo tiempo se vuelven como nuestra familia.

El trabajo en equipo es lo que cuenta porque de esta manera interactuamos, compartimos ideas, dialogamos, nos apoyamos mutuamente, nos aconsejamos, de esta manera se forma un vínculo de familia, conversando y trabajando al mismo tiempo para hacer crecer las ganancias de la empresa y la satisfacción con uno mismo de trabajador.

CARACTERÍSTICAS DE LOS EQUIPOS EFECTIVOS DE TRABAJO

Sin embargo para generar un equipo efectivo de trabajo es importante las características y sus defectos de los trabajadores porque tienen que llevarse muy bien con cualquier personal de trabajo en diferentes áreas, y las principales características son: **liderazgo**: es una persona que se encarga de controlar las áreas de trabajo de la mejor manera y tener el control de todos. **Responsabilidad**: es la que deben de tener todos los trabajadores al estar realizando una actividad muy importante de la empresa. **Propósito**: tener un objetivo con un propósito y el propósito es hacer muy bien los trabajos de la empresa y hacer crecer a la empresa. **Comunicación**: tener una buena comunicación entre compañeros para que nuestro trabajo salga muy bien. **La mira en el futuro**: tener un propósito en nuestro trabajo y mejorar en lo que estemos mal. **Concentración**: estar bien concentrado en los propósitos y en los trabajos de la empresa. Respuesta rápida:

II.- NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

A pesar de que en el nacimiento del negocio el producto debe ser original y no similar a los de la competencia, la originalidad es el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro. Los productos claves tienen que ser duraderas, atractivas y estar muy apegado a las necesidades que los clientes van a presentar.

En general una idea principal y única tiene que salir propio de los trabajadores para generar éxito, pero también tiene sus consecuencias, en cuanto a los productos existen muchas demandas y servicios que las empresas ofrecen. Un producto debe ser aprobado, mejorado y clasificar en los costos hacia los clientes, en un país existe un producto que en otro no es conocido ya que sería una buena oportunidad para exportar los productos que otros países no hay.

Por lo siguiente en diferentes países se exportan diferentes productos con diferentes marcas y con diferentes presentaciones, el emprendedor tiene que desarrollar nuevos inventos para comercializarse en cualquier parte del mundo, de igual manera por lo tanto, una de las vías para encontrar ideas y oportunidades es prestar atención a los cambios de todo tipo, tecnológicos, económicos, socioculturales, ambientales entre otros.

GENERACIÓN DE IDEAS

Por lo general los trabajadores tienen que ponerse bien de acuerdo con los jefes para implementar nuevas estrategias para llamar más clientes para valorar sus productos, a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio, por ejemplo en un abarrote con competencias de sus productos, pueda ser que los consumidores lo vean barata o cara una diferencia a la otra, su calidad económica está muy por encima, puesto que los consumidores manejan el costo, la calidad y la presentación de los productos.

MODELO DE NEGOCIO

Además un modelo de negocio también es conocido como el diseño de los negocios la cual describe, se toma en cuenta en que esta se organiza, crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. Se toma un amplio rango de las actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como son el propósito de la misma empresa, estrategias, materiales, lugares que ofrece.

Por esta razón el emprendedor puede defender sus planeaciones de la estrategia, como una buena herramienta, considerando que existen diferentes elementos fundamentales para su planeación estratégica para un negocio.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

Un modelo de negocio describe las comparaciones de las compañías, incluyendo todos sus componentes altas y bajas de las ventas, los procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor. Los modelos de los negocios principalmente es mantener el secreto entre empresas para mantener un mayor rendimiento en cuanto a la economía de la empresa. Mantener los costos bajos para su empresa y mantener los costos altos para los clientes, así poder mantener todas sus ganancias aunque en su actualidad existen diversas competencias, las principales estrategias que esta utiliza es tener muchas variables, el punto principal es la calidad del producto y el trato amable hacia sus clientes.

BAJOS COSTOS

Una de las grandes ganancias que le permiten adquirir a las empresas como son también la confiabilidad de su producto hacia sus clientes, la menor falla de su producto le puede costar mucho ya que a los consumidores les interesa la calidad, los consumidores llegan a comprar con otras empresas para ahorrarse unos cuantos pesos de más, así poder elegir, comparar los costos y su calidad. Ya que la calidad y el costo están ligados a los consumidores, la empresa le interesa ganar más clientes y por tanto debe aumentar la calidad y costo.

INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

Las empresas deben cambiar la presentación, calidad y tamaño de todos los productos. Otras de las principales funciones de una empresa hacia sus clientes es el tiempo de entrega de sus productos, hoy en día las empresas solo desean tener éxito en sus clientes, favoreciendo la mayor eficacia al mercado. Lo último es obtener el uso de sus recursos como su capital, tomando así a sus trabajadores ya que es la mayor fuente para que la empresa se pueda poner en pie y crecer.

III.- IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

El mercado: el mercado es la que se encarga de la planeación de todas las actividades y los costos de los productos que esta ofrece, también en ella se encargan de la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece, así como la calidad del producto o servicio con base a sus preferencias del consumidor, de forma tal que haya un intercambio entre empresa y el consumidor, principalmente satisfaga a los clientes.

OBJETIVOS DEL MARKETING

El área de marketing es necesaria para una empresa ya que con esto se puede lograr varios beneficios tanto para los trabajadores como para la empresa, en ella se tomara la elección de los lugares en que se van a distribuir los diferentes tipos de productos y en que modalidad lo necesitaran, si es a corto plazo, mediano plazo o alargo plazo, la ventaja para los compradores es que les dan un lapso de tiempo para pagar los productos que ellos necesitan, así ellos poder pagar con tiempo y comprar más productos a la empresa.

La investigación del mercado: Las decisiones que se tomen en el área de marketing y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción de sus clientes. **Tamaño del mercado:** Este es un paso importante del plan de negocios consiste en buscar de manera objetiva y con base en fuentes de información que sean confiables, entre más clientes posibles tenga la empresa mejor.

DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTA

Una vez identificado la necesidad del cliente se da la tarea de verificar las rutas de la distribución de los productos al mercado, aquí se verifica el costo de la distribución del producto y también el control sobre los precios al mercado. Los productos se tienen que promocionar a los clientes, entre estas esta la calidad del producto, una de las estrategias de la publicidad es llamar su atención a los clientes, ya sea en televisión, radio o volantes.

Materia prima: la materia prima es muy necesario porque de ahí va a depender que el producto sea de calidad y precio accesible para los consumidores de los clientes de la empresa y sea muy elegible entre las diferentes competencias que la empresa tenga.

ORGANIZACIÓN

La organización es la forma en que los trabajadores levantan a la empresa para lograr metas y objetivos. Con el apoyo de las propias personas, permitirán asociarse más con el afán de ver calidad, trato amable y confiabilidad con el personal de la empresa.

ELEMENTOS DE ORGANIZACIÓN

Una vez que este todo organizado viene el área de elementos de organización, esta área se encarga de los trabajadores especifiquen que tan buenos son en el área que ellos están trabajando como por ejemplo ¿qué es lo que hacen? ¿Qué procesos lleva? ¿Qué materiales se utilizan? ¿Cuál es el tiempo que ellos van a utilizar? Y por su puesto en la empresa no falta algún empleado que este mejor preparado en su área las cuales lo identifican o lo diferencian en su experiencia, habilidades y técnicas que el utiliza para trabajar cómodo en el área que a él le corresponde.

Por otra parte un dato muy importante para que la empresa crezca hacia el mundo del éxito y los trabajadores puedan moverse de un lado a otro, es cuánto de salario le pagan para que este continúe en la empresa. Los trabajadores de las empresas ven el costo del salario para que esté convencido si les conviene estar y así siga en dicha empresa.

Para que el dicho producto sea lanzado hacia los consumidores tienen que contar con un permiso sanitario, es muy importante ya que con este permiso pueden distribuir su producto a cualquier comprador.

Los objetivos de nosotros como trabajadores emprendedores de la salud vamos encaminados a lograr el éxito con nuestra propia cuenta arriesgándonos a todas las situaciones ya sea en lo económico, social o cultural. Nuestras metas deben ser a nuestra misma realidad porque no es lo mismo leer un procedimiento que hacerlo con tus propias manos, ideas o palabras. Antes de plantear nuestros objetivos, lo que importa es analizar, conseguir nuestro propósito y ser personas con capacidad de llegar a tener una empresa independiente.

Bibliografía: <http://opos.org.ar/wp-content/uploads/2015/12/2014.-con-caratula-Cuadernillo-Taller-Emprendedores-EMPRENEDORES.pdf>