



**Nombre del alumno:** ERVIN YUBDIEL VELAZQUEZ CORDOVA

**Docente:** Ivonne silvestre Montejo

**Nombre del trabajo:** “Cuadro sinóptico”  
Introducción al emprendurismo/ Nacimiento de la idea de negocio

**Materia:** Taller del emprendedor

**Grado:** “9”

**Lic:** trabajo social y gestión comunitaria

**Grupo:** “B”

# INTRODUCCION AL EMPRENDURISMO

## Espíritu emprendedor

- ❖ Emprendedor es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique.
- ❖ En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro.
- ❖ Dichos individuos se caracterizan por su capacidad para crear e innovar; es decir, salen de la costumbre y hacen cosas diferentes para mejorar lo existente.

## Características del Emprendedor

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación a las metas y oportunidades.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Persistencia en la solución de problemas.
- Busca de realimentación
- Tolerancia al cambio.

## Tipos de emprendedor

- El emprendedor administrativo: hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- El emprendedor oportunista: Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- El emprendedor adquisitivo: se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorarlo que hace.
- El emprendedor imitador: genera procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

# NACIMIENTO DE LA IDEA DEL NEGOCIO

## PROPUESTA DE VALOR

- El concepto de valor fue originalmente difundido por Porter (1985), con el nombre de cadena de valor.
- Elegir un posicionamiento amplio para el producto como punto de partida (por ejemplo, mayor calidad, más seguridad, más prestigio, menos costo).
- Determinar es una postura de valor para el producto, tal como más por más, más por lo mismo por lo menos, menos por mucho menos, más por menos.

## GENERACION DE IDEAS

- En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.
- El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el cliente.
- Utilizar una nueva tecnología para producir un nuevo producto. Por lo general las tecnologías avanzadas atraen a las personas y les ofrecen algo adicional a lo que ya reciben.

## MODELO DE NEGOCIO

- ✓ Seleccionar a sus clientes.
- ✓ Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
- ✓ Crear valor para sus clientes.
- ✓ Conseguir y conservar a los clientes
- ✓ Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
- ✓ Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.