



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.