



PASIÓN POR EDUCAR

Nombre del alumno: Alan Rafael Sargento Domínguez

Nombre del profesor: Lic. Jezabel Ivonne Silvestre Montejo.

**Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico, Unidad 1 Introducción al emprendurismo
Unida 2 - Nacimiento de la idea de negocio**

Materia: Taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 9no Cuatrimestre, semiescolarizado.

Grupo: "C"

Frontera Comalapa, Chiapas 23 de Mayo 2021.

**UNIDAD I
1. INTRODUCCIÓN
AL
EMPREDURISMO**

Emprendurismo

Es el proceso mediante el cual un individuo o un equipo identifica una oportunidad de negocio y adquiere y despliega los recursos requeridos para su explotación.

El plan de negocios es, en forma general

- Una serie de pasos para la concepción y el desarrollo.
- Un sistema de planeación para alcanzar metas.
- Una recolección organizada de información.
- Una guía específica para canalizar.

El desarrollo de un plan de negocios permite obtener diversos beneficios.

- Es una carta de presentación ante posibles.
- Minimiza la incertidumbre natural en un proyecto.
- Permite obtener la información necesaria.
- Facilita la determinación de la factibilidad de marketing.

Un plan de negocios debe ser

- Claro.
- Conciso.
- Informativo



1.1 Espíritu emprendedor

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique.

1.2 Características del emprendedor

- Compromiso total.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación a las metas.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Persistencia en la solución.
- Realismo.
- Autoconfianza.

- Altos niveles de energía.
- Busca de realimentación.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculados.
- Baja necesidad de estatus y poder.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio.

1.3 Tipos de emprendedores

- El emprendedor administrativo.
- El emprendedor oportunista.
- El emprendedor adquisitivo.
- El emprendedor imitador..

1.4 Evaluación de la capacidad de emprender.

A pesar de los inconvenientes a los que se exponen los emprendedores, la búsqueda de los sueños personales y el logro del éxito valen la pena.

UNIDAD I
1. INTRODUCCIÓN
AL
EMPREDURISMO

1.5 Creatividad y términos afines.

- La palabra creatividad deriva del latín creare, que significa dar origen a algo nuevo, es decir, hacer algo que no había, ya sea un invento o una obra de arte.

1.6 El proceso de la creatividad.

En nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho. Cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo necesita. A cada hemisferio se le atribuyen algunas capacidades relacionadas entre sí.

1.7 Tipos de creatividad.

- Creatividad científica: En el primer caso es la que actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, la psicología, la biología y la química.

- La creatividad artística se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura.

1.8 Equipo de trabajo

Es un ser social y debido a ello necesita de otros individuos para crecer y desarrollarse.

En equipos ponen juego

los se en

Las personalidades de los involucrados, así como sus habilidades y cualidades. Las cuales se otorgan al equipo para lograr una meta común.

1.9 Características de los equipos efectivos de trabajo.

1. Liderazgo participativo.
2. Responsabilidad compartida
3. Una comunidad de propósito.
4. La buena comunicación
5. La mira en el futuro.
6. Concentración en las tareas.
7. Respuesta rápida y proactiva.

Comunicación

Es el proceso mediante el cual se produce un intercambio de información, opiniones, experiencias, sentimientos, etc.



NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

DE DE

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.

2.1 Propuesta de valor.

La meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva.

La propuesta de valor.

Es la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

2.2 Generación de ideas.

Hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria.

Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas.

- ¿Por qué es necesario el producto?.
- ¿Dónde puede hacerse?.
- ¿Cuándo debería hacerse?.
- ¿Cómo se hace?

2.3 Modelo de negocio.

Describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

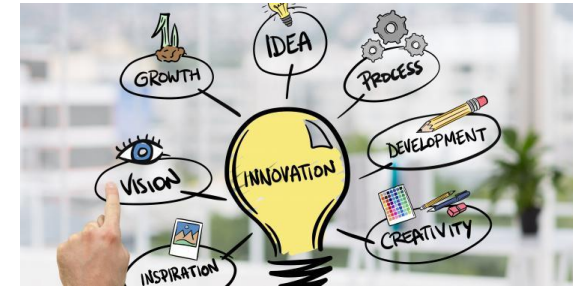
UNIDAD II 2. NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Para un negocio, que facilitan el desarrollo del modelo entre los más recomendados se encuentran.

- Análisis FODA.
- Análisis de la industria y del mercado.
- Análisis técnico-operativo.
- Análisis organizacional y de gestión del recurso humano.
- Análisis financiero.

Modelo de negocio

Es un concepto relativamente nuevo tal, aunque su utilización ha existido y ha sido recomendada desde hace varias décadas.



2.4 Características de los modelos de negocios.

La estrategia de la compañía de combinar y poner.

2.4.1 Bajos costos.

Aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.

2.4.2 Innovación y diferenciación.

La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto.

2.5 Elementos de los modelos de negocios.

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer.

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio.

- Propuesta de valor.
- Segmento de mercado.
- Estructura de la cadena de valor.
- Generación de ingresos y ganancias.
- Posición de la compañía en la red de oferentes.
- Estrategia competitiva.

2.6 Naturaleza del proyecto.

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue.

2.7 Justificación de la empresa.

Una vez que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.



UNIDAD II 2. NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

2.8 Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa.

Ya que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor.

El nombre de la empresa debe ser.

- Descriptivo.
- Original.
- Atractivo.
- Claro y simple.
- Significativo.
- Agradable.

2.9 Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa.

Es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto.

Se denomina FODA

Por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas

