



**Nombre de la alumna:** Melisa Jiménez Mendoza.

**Nombre del profesor:** Lic. Jezabel Ivonne Silvestre.

**Nombre del trabajo:** Cuadro sinóptico.

**Materia:** Taller del emprendedor.

**Grado:** Noveno cuatrimestre.

**Grupo:** "C"

I  
N  
T  
R  
O  
D  
U  
C  
C  
I  
Ó  
N  
  
A  
L  
  
E  
M  
P  
R  
E  
N  
D  
U  
R  
I  
S  
M  
O

Un plan de negocios

El primer paso para desarrollar el proyecto es ordenar estructuradamente toda la información relativa a él, enfatizando en las áreas de oportunidad y en las ventajas competitivas que garanticen su éxito.

Es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos. También es un medio para concretar ideas; es una forma de ponerlas por escrito, en blanco y negro, de una manera formal y estructurada, por lo que se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor.

Características del emprendedor

Compromiso total, determinación y perseverancia, capacidad para alcanzar metas, orientación a las metas y oportunidades, persistencia en la solución de problemas, 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, iniciativa y responsabilidad.

Conductas y acciones de un emprendedor

**CREACIÓN:** establecimiento de una nueva unidad de negocios, **ADMINISTRACIÓN GENERAL:** dirección apropiada para una buena utilización de recursos, **INNOVACIÓN:** generación y explotación comercial de nuevos productos, servicios, procesos, mercados, sistemas de organización, etcétera, **ACEPTACIÓN DEL RIESGO:** capacidad para manejar el riesgo de fallas potenciales al tomar decisiones o realizar acciones, **MEJOR DESEMPEÑO:** el intento por lograr altos niveles de desempeño o de crecimiento.

Tipos de emprendedores

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

N  
A  
C  
I  
M  
I  
E  
N  
T  
O  
  
D  
E  
L  
A  
  
I  
D  
E  
A  
  
D  
E  
  
N  
E  
G  
O  
C  
I  
O

Idea del negocio

Es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro. Es aquella que es usada para obtener beneficios económicos mediante el intercambio de productos o servicios.

Propuesta de valor

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

Generación de ideas

El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor, La experiencia que recibió el cliente: análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor, ya que es importante recibir realimentación directa y verídica, El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el cliente, Las alternativas y las diferencias: qué otros productos existen en el mercado y qué hace diferente al producto que la empresa ofrece, Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

Innovación y diferenciación

La diferenciación permite adoptar una idea de negocio ya establecida anteriormente pero con un valor agregado que permita, valga la redundancia, marcar la diferencia y captar la atención del cliente por encima de la competencia. Mientras tanto la innovación permitirá ofrecer un producto o servicio nuevo, que sea nuevo no garantiza la captación de los potenciales clientes, ya que es bien sabido que los clientes son un factor poco predecible y más vale tomar en cuenta la identificación de sus necesidades mediante una buena planificación de la idea de negocio.