

Universidad del sureste



Desarrollo empresarial

Lic. Víctor Antonio Gonzales Salas

Medicina veterinaria y zootecnia 6° cuatrimestre

Alum. Misael Enríquez Molina

Capítulo 2

1. ¿Cuáles son las razones o excusas (barreras) para no innovar?

Bloqueos personales de índole mental, cuando no se tiene la capacidad para ver los problemas y en consecuencia no se los busca solución, de Bloqueo Social cuando el círculo en el que se trabaja o desenvuelve esa persona no permite la espontaneidad ni que se expresen las ideas aunque sean valiosas y mucho menos llevarlas a cabo.

2. ¿Cuáles de esas barreras le afectan a la mayoría de las personas?

Ambas, porque si no se tiene la capacidad mental y la oportunidad para demostrarlo no se podrá lograr lo que quieres, etc.

3. ¿Cómo incrementar la creatividad?

El Cultivo de la Curiosidad y el interés; es decir, poner atención a las cosas que hay en el entorno, por ejemplo, tratar de hacer algo diferente que despierte el interés, Cultivar la búsqueda de nuevas experiencias y conocimientos, etc.

4. ¿Qué relación tienen la creatividad y los proyectos emprendedores?

La relación es que para crear nuevos proyectos emprendedores hay que tener creatividad para saber que se pueda hacer y que tenga un buen resultado, etc.

5. ¿Cuál es la diferencia entre innovar y crear?

La diferencia es que el crear significa dar origen a algo nuevo que no exista y el innovar es encontrar nuevos métodos para seguir buscando nuevas oportunidades de éxito, etc.

¿Por qué se confunde el término "artista" con "creativo"?

Porque para ser un artista se tiene que ser creativo para crear algo interesante para él y para los demás que lo vean, etc.

Unidad 3

1. ¿Cuáles Son las Ventajas del trabajo en equipo?

La división de tareas es una de las grandes ventajas que ofrece el trabajo en equipo ya que se reparte la carga y se puede ver con mayor detalle cada sección de lo mismo.

2. ¿Cuáles Son las desventajas del trabajo en equipo?

Un equipo está compuesto por personas que quizás no se conocen desde el principio, por lo que puede aparecer un conflicto interno, producido por la incertidumbre derivada de la mala comunicación existente.

3. ¿Cuáles Son los pasos para Construir un equipo de trabajo que tenga éxito?

Claridad en las metas, un plan de mejoras, funciones bien definidas, Comunicación clara, participación equilibrada, reglas fundamentales, etc.

4. ¿Cuáles son algunas causas del fracaso del trabajo en equipo?

No tener metas y objetivos claros ni compartidos por sus integrantes, falta de coordinación con la secuencia de las acciones para alcanzar los metas y prioridades, etc.

5. ¿Cómo debe ser una reunión de trabajo?

Una forma efectiva de iniciar una reunión es exponer su objetivo e importancia, así como establecer una agenda, los procesos u seguridad y los resultados.

6. ¿Qué problemas aparecen en el trabajo en equipo?

Una manera rápida de generar problemas es proporcionar resentimiento al hacer distinciones dentro del equipo.

1. ¿Qué es una Propuesta de Valor?

R = Es el desarrollar una ventaja competitiva única, que le permita crear valor para los Consumidores y que lo sea difícil de emular a la Competencia.

2. ¿Cuáles Son las ventajas de redactar una propuesta de valor? R = Que la meta de elaborar y desarrollar un Plan estratégico es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y lo den un posición única y superior en el mercado.

3. ¿Cómo una propuesta de valor puede hacer que el consumidor prefiera un determinado producto o servicio antes que el de los competidores?

R = El producto o servicio ~~para~~ sí mismo puede o no ser nuevo ni único, pero el emprendedor debe buscar la manera de añadirle valor, al conjuntar los recursos y conocimientos necesarios para lograrlo.

4. ¿Cuáles son las características de una propuesta de valor?

- Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad,
- Incluir información importante para los clientes.
- Conocer y reflejar las características, visibles o no.
- Comunicar lo que hace mejor la empresa.
- Ser lo suficientemente simple y entendible.
- Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos.

5. ¿Que elementos debe incluir una buena propuesta de valor?

R= Cualidades del producto, relación con el consumidor, imagen y prestigio.

6. ¿En qué consiste el éxito de una propuesta de valor?

R= En la funcionalidad, la calidad, la oportunidad y el precio de acuerdo al grupo kaizen

7. ¿Cuáles son algunas recomendaciones para la redacción de propuestas de valor?

R: Los clientes invertirán en un producto o servicio de una empresa si este ofrece algo diferente a lo de la

competencia, ese algo mejor conocido como valor agregado, toma la forma de diferenciación en el producto o servicio (características diferenciales),

un producto es diferenciado si los consumidores perciben que obtienen algo de valor que otros productos no ofrecen.

