



**“Universidad del Sureste”**

Turno matutino.

**Autoevaluación de Unidad #2**

*Taller del emprendedor*

**Presenta:**

**Omar Isaí de la Cruz Paredes**

Noveno Cuatrimestre ‘U’.

Medicina Veterinaria y Zootecnia.

**Catedrático:**

**Lic. Víctor Antonio González Salas**

27 de mayo de 2021

Tapachula, Chiapas, México.

### Unidad 3.

- ¿Cuáles son las desventajas del trabajo en equipo?

Hay más lentitud, problemas en la integración del equipo, incertidumbre y conformismo,

dominio de la discusión, responsabilidad ambigua.

- ¿Cuáles son los pasos para construir un equipo de trabajo que tenga éxito?

Tener normas establecidas y bien explicadas, confianza grupal, responsabilidad compartida, división de tareas, sentido de pertinencia, toma de decisiones en conjunto,

comunicación afectiva.

- ¿Cuáles son algunas causas del fracaso del trabajo en equipo?

No hay metas claras, falta de interés, liderazgo no efectivo, reuniones no productivas,

conflictos personales, mala comunicación, individualismo.

- ¿Cómo debe ser una reunión de trabajo?

Pedirles a los participantes que acudan preparados, romper el hielo, promover situaciones ganar-ganar, resumir y reformular comentario clave, estar dispuesto a reciclar

y ofrece críticas constructivas.

- ¿Qué problemas aparecen en el trabajo en equipo?

Factores que residen de los individuos como el ego, la evasión de responsabilidad, falta

de interés, presión de grupo, falta de confianza o problemas de comunicación.

- ¿Qué importancia tiene la comunicación en el éxito de un equipo de trabajo?

Mucha, porque de ella depende que los demás participantes del equipo den sus opiniones

respecto a varios aspectos del equipo como la lluvia de ideas, opiniones personales, falta

de tiempo, etc.

Unidad 4.

- ¿Qué es una propuesta de valor?

Una propuesta de valor es un recurso para transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes. Mostrarle a tus clientes lo que tu empresa puede ofrecer es indispensable para involucrarlos.

- ¿Cuáles son las ventajas de redactar una propuesta de valor?

Es una herramienta visual que permite definir (o ajustar) tu propuesta de valor por medio de la conexión de las necesidades y deseos del cliente con tu propuesta de valor.

- ¿Cuáles son las características de una propuesta de valor?

Atractivo: Deberás entender el mercado para poder atraer a los clientes ofreciendo una propuesta de valor basada en la necesidad.

Simpleza: A pesar de ser innovadora la propuesta, no servirá de nada si nadie puede entenderla. Debes lograr que la propuesta pueda comunicar de forma directa al cliente.

Original: En caso de que intentes copiar la idea de otra marca recuerda que el cliente prefiere a malo conocido que bueno por conocer. Si tu producto o servicio no destaca por su costo, deberás diferenciarte del resto.

Cumplimiento: Normalmente vemos emprendedores animados con el negocio y buscan brindar algún tipo de propuesta con las características de “bueno, bonito y barato”. Sin embargo, dichas propuestas no suelen aguantar del todo. La propuesta

de valor que ofrezcas deberá estar balanceada. No sirve mucho prometerle algo a un cliente si luego no puedes cumplir.

Rentabilidad: El modelo hecho deberá ser apto para crear, entregar y atrapar el valor. No dejes eso olvidado. Logra que tu propuesta sea distinta, interesante y rentable.

Vínculo: Al mostrar u ofrecer la propuesta de valor, esta deberá ser parte del cliente en totalidad. Es decir, que cree todo tipo de experiencias, venda el valor y emocione a cualquiera, de esa forma conseguirás un vínculo duradero y siempre regresarán.

Vender: Y por supuesto, lo más importante de todo es que tu propuesta tenga la capacidad de cautivar a cualquiera para que compre. No es suficiente con solo atraer, el negocio deberá ser bueno para ambos.

- ¿Qué elementos debe incluir una buena propuesta de valor?

Ser contundente. La propuesta debe dejarle suficientemente claro a los consumidores por qué deberían comprarte a ti y no a tu competencia.

Ser atractiva.

Crear valor para el cliente.

Ser simple y entendible.

Ser diferente.

Ser alcanzable.

Ser rentable.

Generar conexión con el cliente.

- ¿En qué consiste el éxito de una propuesta de valor?

Hay que tener en cuenta que una ventaja competitiva basada en una propuesta de valor no nos hace superiores a la competencia. Sólo nos hace ser más atractivos para un segmento de clientes concreto, que aprecia nuestra propuesta de valor.

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

La seguridad sería un valor que nos da una ventaja competitiva respecto a los competidores. No obstante, habrá clientes para los que la seguridad sea un valor menos importante que la velocidad. Lo ideal, por tanto, sería conseguir también una ventaja competitiva en relación a esta otra propuesta de valor. Es decir, lograr que quienes valoran más la velocidad también prefieran nuestra marca.