



“Examen Final”

Karla Yadira Trujillo Morales

Licenciatura en contaduría pública

9º Cuatrimestre

Taller del emprendedor

Juan José Ojeda Trujillo

Comitán de Domínguez, Chiapas; Junio de 2021.

1.- ¿Qué es un emprendedor? Un emprendedor es una persona que identifica una necesidad y conociendo los riesgos emprende la acción de organizar los recursos necesarios para convertirse en creador o fundador de una empresa o negocio

2.- ¿Qué características puede tener un emprendedor?

El emprendedor se caracteriza por saber identificar y tomar las oportunidades que se le presentan, tener confianza en sí mismo, ser competente, valiente y disciplinado

3.- ¿Cómo debes plantear un nuevo negocio? Comienza el plan pensando en el final, formaliza tu misión, sabes cuál es tu visión, ahora necesitas describir lo que vas a hacer para conseguirla de una manera breve y accesible, enlista tus objetivos, establece tus estrategias, crea un plan de acción.

4.- ¿Cómo deber tu negocio en el entorno en que vives? Debe de ser algo que cumpla con las necesidades del lugar por ejemplo: donde se cosecha maíz las personas buscan los fertilizantes lo cual sería mi primera elección

5.- ¿Cómo evaluar la capacidad de un emprendedor? Se caracteriza por: Estar motivado y tener autoconfianza, iniciativa, autonomía, capacidad para asumir riesgos y superar obstáculos, a fin de afrontar y adaptarse a las situaciones cambiantes. Tener visión a medio y largo plazo.

6.- ¿Cómo analizar si tu negocio dará resultados favorables? Porque observaremos las mayores necesidades de las personas, eso nos ayudara a ver buenos resultados en nuestro negocio

7.- ¿Cómo es el proceso de la creatividad? Se refiere a las fases que se deben seguir para la aplicación de la creatividad y la generación de ideas entorno a un reto o un problema a resolver. ... El proceso creativo es la fase inicial para llegar a crear un proyecto.

8.- ¿Cuáles son los tipos de creatividad? la creatividad mimética, la creatividad bisociativa, la creatividad narrativa, la creatividad analógica y la creatividad intuitiva.

9.- ¿Qué es una idea original? Una idea original es la que no se ha concebido con anterioridad por nadie. El que dos personas puedan haber desarrollado la misma idea de forma independiente es una cuestión de difícil resolución: la prelación o prioridad en su desarrollo.

10.- ¿Cómo se genera una idea de negocio? Una buena idea tiene que tener un valor añadido que contribuya a que el cliente elija nuestro producto sobre el de la competencia. Aunque la mayoría de los negocios tienen un valor añadido, por lo que es realmente importante es tener un valor diferencial, algo que nos ayude a diferenciarnos de los competidores.

11.- ¿Qué es un análisis FODA? El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas.

12.- De la empresa que estas diseñando ¿Cuál es el análisis FODA?

FORTALEZAS: CONTAMOS CON PRECIOS BAJOS Y LA MAYOR CALIDAD DE PRODUCTOS

OPORTUNIDADES: LAS PERSONAS TIENEN OPORTUNIDADES DE PAGO ACCESIBLE

DEBILIDADES: LOS PRODUCTOS SON ESCASOS Y SON DIFICILES DE ENCONTRAR

AMENAZAS: PUEDE QUE LA COMPETENCIA OFRESCA OTROS PRODUCTOS A UN COSTO MAS BAJO

13.- ¿Qué es márketing? Marketing es la ciencia y el arte de explorar, crear y entregar valor para satisfacer necesidades de un mercado objetivo con lucro. El Marketing identifica necesidades y deseos no realizados.

14.- ¿Que qué forma aplicarías márketing en tu negocio? Las promociones y la publicidad del producto ayudaran a que la gente conozca el producto

15.- ¿Qué es un estudio de mercado? El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica

16.- ¿Cuáles son los elementos de tu producto? Calidad, precio, envase, imagen servicio

17.- ¿De qué manera darías a conocer tu negocio? Una buena forma para dar a conocer un negocio seria mostrándole el producto al cliente para que se de cuenta de los beneficios que puede obtener

18.- ¿Qué son los gastos de operación? Los gastos administrativos y de oficina como el alquiler, los salarios, al personal, seguros, honorarios de directores, etc. Los gastos de comercialización y de distribución como publicidad, sueldos de los vendedores.

Planteamiento de mi negocio

La idea del negocio que tenemos nos permitirá brindarle al campesino un buen precio en los fertilizantes que ellos necesitan, la ubicación del local es un lugar cercano a los habitantes que consumirán el producto

Las alianzas con diferentes proveedores para obtener los mejores precios y así brindar mayor satisfacción al cliente.

Medios de difusión

Contamos con una buena publicidad, las publicaciones en las páginas sociales, los sitios web cargados de buena información del producto ayudaran a que las personas que busquen algún producto bueno y confiable lleguen hasta sus hogares.

Análisis FODA

FORTALEZAS: CONTAMOS CON
PRECIOS BAJOS

LA MEJOR CALIDAD EN
PRODUCTOS

OPORTUNIDADES: LAS PERSONAS
TIENEN OPORTUNIDADES DE PAGO
ACCESIBLES

CONTAMOS CON SATISFACCION AL
CLIENTE

DEBILIDADES: LOS PRODUCTOS
PUEDEN SER ESCASOS

DIFICILES DE CONSEGUIR

AMENAZAS: LA COMPETENCIA
OFRECERA PRODUCTOS A PRECIOS
MAS BAJOS

LA COMPETENCIA META OTROS
PRODUCTOS

Diagrama representativo

