

Universidad del sureste

Nombre del profesor: Juan José Ojeda

Nombre de la alumna: Olga Lidia Pérez
vera

Tema: ensayo de introducción al
emprendurismo

Carrera: trabajo social en gestión
comunitaria

Introducción:

Como principal de los puntos de los trabajos nos damos cuenta de las herramientas que estamos conociendo al realizar este tipo de proceso y contar con la serie de pasos tener en cuenta la meta a la que queremos llegar y los objetivos que necesitamos tener, contar con la información suficiente para realizarlo.

Introducción al emprendurismo:

Los negocios 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, Una serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto Permite obtener la información necesaria que garantice una toma de decisiones ágil, correcta y fundamentada, el proceso de creación para convertirla en una propuesta de valor con características suficientes para volverse un excelente proyecto. Por otra parte, el plan de negocios el emprendedor debe prepararse, antes de echar a andar su proyecto, mediante el desarrollo de un buen plan de negocios este son los planes de negocio son: Conciso. Que contenga sólo la información necesaria sin más datos que los realmente indispensables, Informativo. Con los datos necesarios que permitan. Las características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, así como a personas que, en definitiva, huyen de rutinas y prácticas aceptadas por la mayoría. Dichos individuos se caracterizan por su capacidad para crear e innovar es decir sale de la costumbre en los emprendedores son personas capaces de combinar los factores de producción existentes y obtener los mejores resultados, es decir, innovar con ellos. Entonces existen diversas formas de definir y entender el término emprendedor; sin embargo, los más variados autores coinciden los tipos de emprendedores El emprendedor administrativo. Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas. El emprendedor oportunista. Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean El emprendedor imitador, Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos, la creatividad: es la capacidad para ver nuevas posibilidades en todo lo que está alrededor; observar las cosas de manera diferente a su apariencia, visualizar lo que no existe, pero que pudiera ser La persona creativa sobrepasa el análisis de un problema e intenta poner en práctica un cambio, es un ser social y debido a ello necesita de otros individuos para

crecer y desarrollarse. Ésta es la razón de que al interior de los diversos grupos de interacción humana, como la familia, los colegas de oficina, los, esto es la identificación de metas, que se convierte en el motor del grupo, provocando que se unan los intereses individuales para convertirlos en metas compartidas. Por ello es importante compartir metas en el equipo el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un compañeros de la escuela o los amigos, surjan y se formen los equipos de trabajo al organizar alguna actividad específica, Es importante que haya mecanismos de autorregulación y control en el equipo, así como una supervisión de calidad; también conviene establecer un proceso de mejora continua en la labor del equipo es un elemento básico que favorece la integración y promueve el enfoque en una sola dirección generando un alto nivel de motivación en el trabajo del mismo producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto, se logran validar estas ideas o potenciales oportunidades, aparece la posibilidad de crear un proyecto emprendedor dinámico, con alto potencial de crecimiento económico, sustentabilidad y perdurabilidad la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes. Además, comenta que los estudios de mercado nos enseñan que el posicionamiento estratégico consiste en tomar una opción frente al mercado y la competencia por anticipado la creación de valor está ligada a la innovación y a la creación de ventajas competitivas sostenibles. La noción de valor, entendida como valor útil para el consumidor final, siempre está ligada a estas propuestas, La mejor manera para comenzar a alinear a los empleados y a la dirección, es entender el beneficio que la empresa trata de entregar a sus clientes. Por tal motivo, la propuesta de valor debe cumplir y cuenta con diferentes características: Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas, Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes. 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, precio-beneficio están los proveedores de lujo, que prometen la experiencia de un estilo de vida suntuoso para consumidores con aspiraciones.

Conclusión:

Como punto final de este conoce más sobre como emprender y ser un emprendedor que tipos y características debemos llevar acabo así poder contar con mejores resultados como llevar acabo un negocio a los pasos que estamos conociendo, contar la opinión al cliente al dar le un servicio como poder contar con los beneficios al tener una empresa o hacer un negocio.

