



INTEGRANTES:

María Guadalupe Salazar Velázquez

CATEDRADO

Lic. Juan José Ojeda Trujillo

TEMA:

Taller del emprendedor

CARRERA:

Licenciatura en trabajo social

Comitán de Domínguez, Chiapas a 19 de junio del 2021

Fuente Párrafo Estilos

1.- ¿Qué es un emprendedor? es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro, es alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios.

2.- ¿Qué características puede tener un emprendedor? El emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas:

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación a las metas y oportunidades.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Realismo.
- Autoconfianza.
- Altos niveles de energía.
- Busca de realimentación.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculado.

3.- ¿Cómo debes plantear un nuevo negocio?

- Comenzar con tu visión.
- Formaliza tu misión.
- Enlista tus objetivos.

Español (México)

WPS Office File Explorer Microsoft Edge OneDrive Mail Word Excel PowerPoint Chrome

3.- ¿Cómo debes plantear un nuevo negocio?

- Comenzar con tu visión.
- Formaliza tu misión.
- Enlista tus objetivos.
- Establece tus estrategias.
- Crea un plan de acción.

4.- ¿Cómo deber tu negocio en el entorno en que vives? Este debe de ser llamativo, que cubra las necesidades de las personas, ver que es lo que realmente se necesita, y ser accesible para las personas.

5.- ¿Cómo evaluar la capacidad de un emprendedor? Este se puede evaluar por exámenes o test, y con base a esto saber si realmente tiene la capacidad de ser un emprendedor.

6.- ¿Cómo analizar si tu negocio dará resultados favorables? Se analizaría las competencias, las necesidades de las personas, también sería en es al comparar los ingresos con los egresos. Si los ingresos son mayores que los egresos, podemos calificarla como una

empresa favorable.

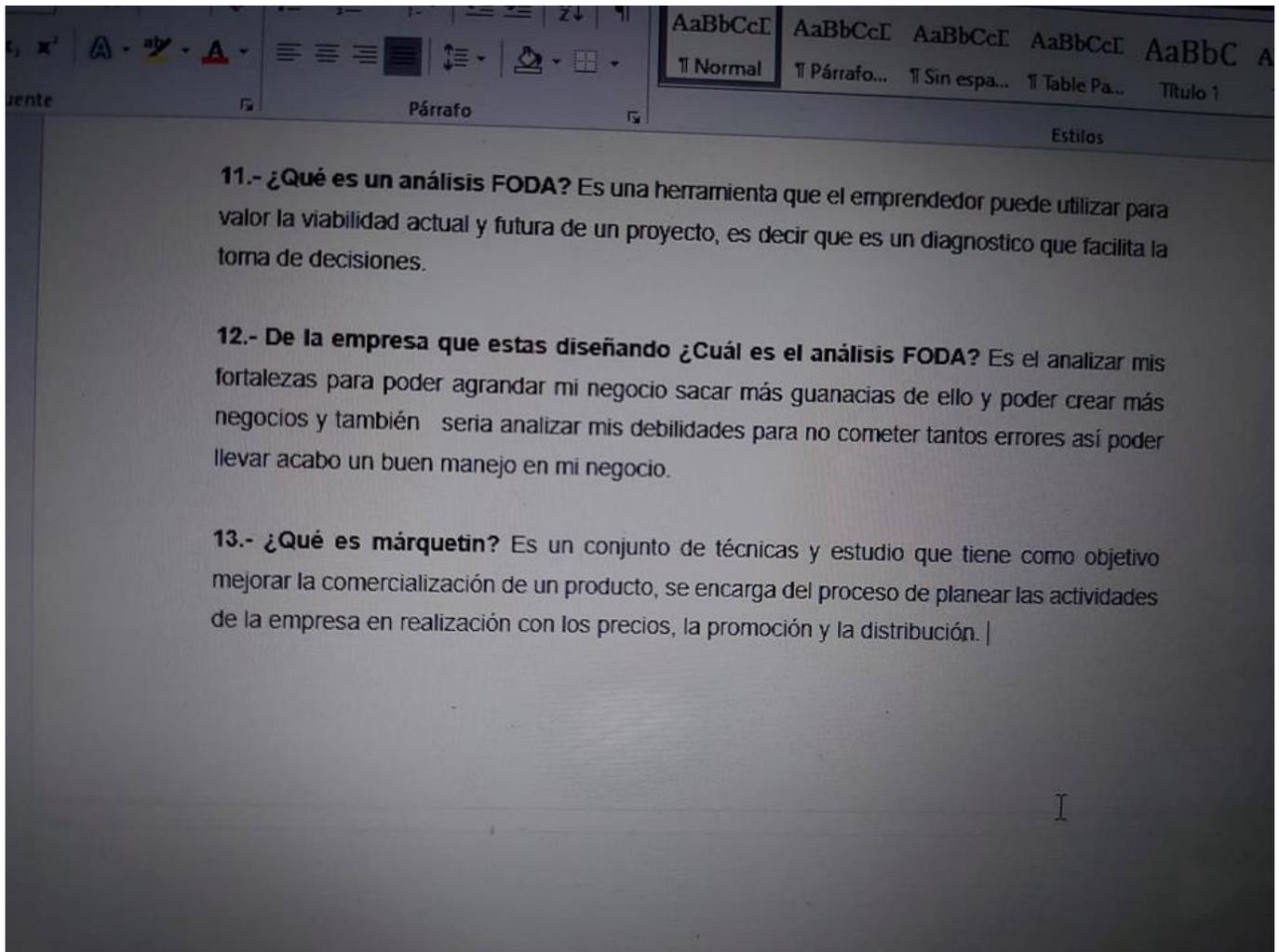
7.- ¿Cómo es el proceso de la creatividad? Es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original. Es un estilo de actuar y de pensar que tiene nuestro cerebro para procesar la información y manifestarse mediante la producción de situaciones, ideas u objetivos innovadores que puedan, de alguna manera, trascender o transformar la realidad.

8.- ¿Cuáles son los tipos de creatividad? Estos son dos: científica y artística. En el primer caso es la que actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, la psicología, la biología y la química, entre otras. La creatividad artística se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura.

9.- ¿Qué es una idea original? Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, 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, esta es única que ayuda a diferenciar de las demás.

10.- ¿Cómo se genera una idea de negocio? Esta puede ser modificando el producto a que sea más llamativo para los clientes, adoptando una innovación a otros sectores, localizar las necesidades de las personas.





14.- ¿Qué forma aplicarías márketing en tu negocio? Lo aplicaría en la promoción y distribución, tanto para atraer nuevos clientes; así como para mantener el negocio en el mercado y cumplir las expectativas de inversión.

15.- ¿Qué es un estudio de mercado? Es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos.

16.- ¿Cuáles son los elementos de tu producto? Mi negocio es un ciber y los elementos que se encuentran en él son: computadoras, internet, impresoras, cosas de papelería, hubs para redes y conectores.

17.- ¿De qué manera darías a conocer tu negocio? Por publicidad, folletos, páginas de internet.

18.- ¿Qué son los gastos de operación? -Gastos por honorarios. -Gastos por nómina. -Gastos por materiales. -Gastos por mantenimiento. -Gastos de publicidad y promoción.

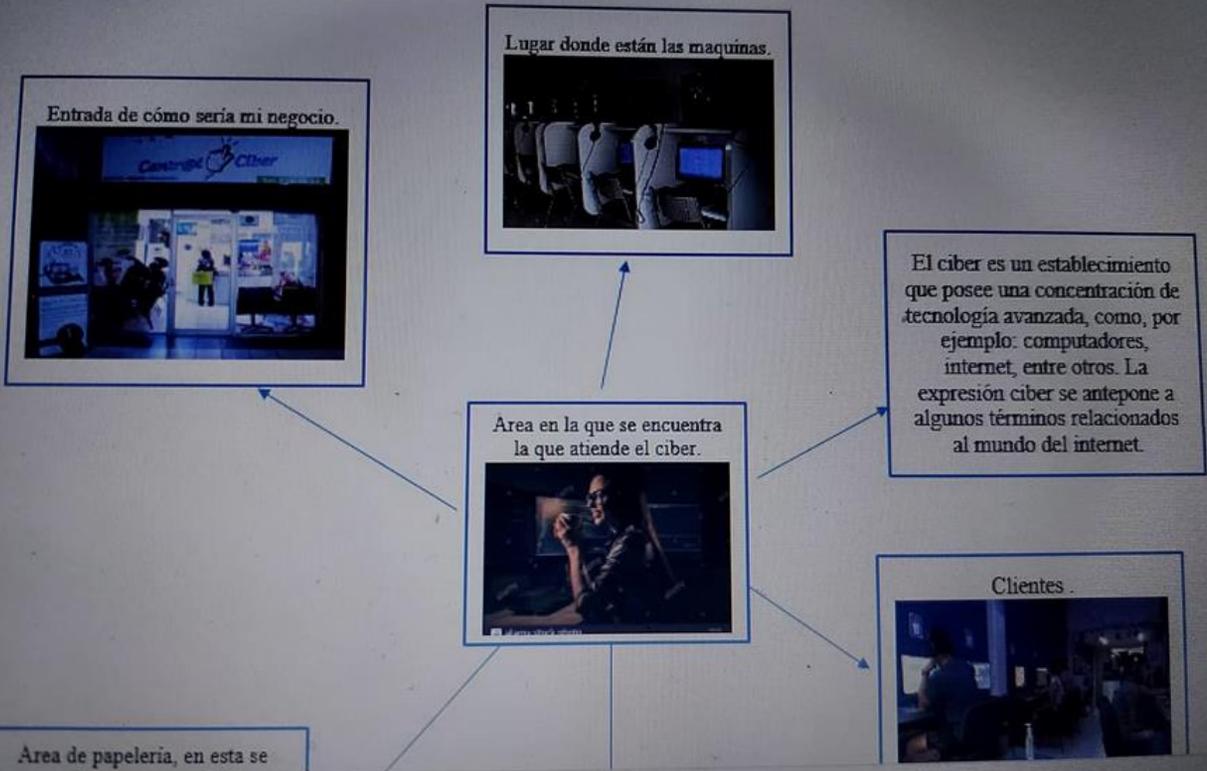
INSTRUCCIONES: Reporta el planteamiento de tu negocio, así como el medio de difusión del mismo y su respectivo análisis FODA.

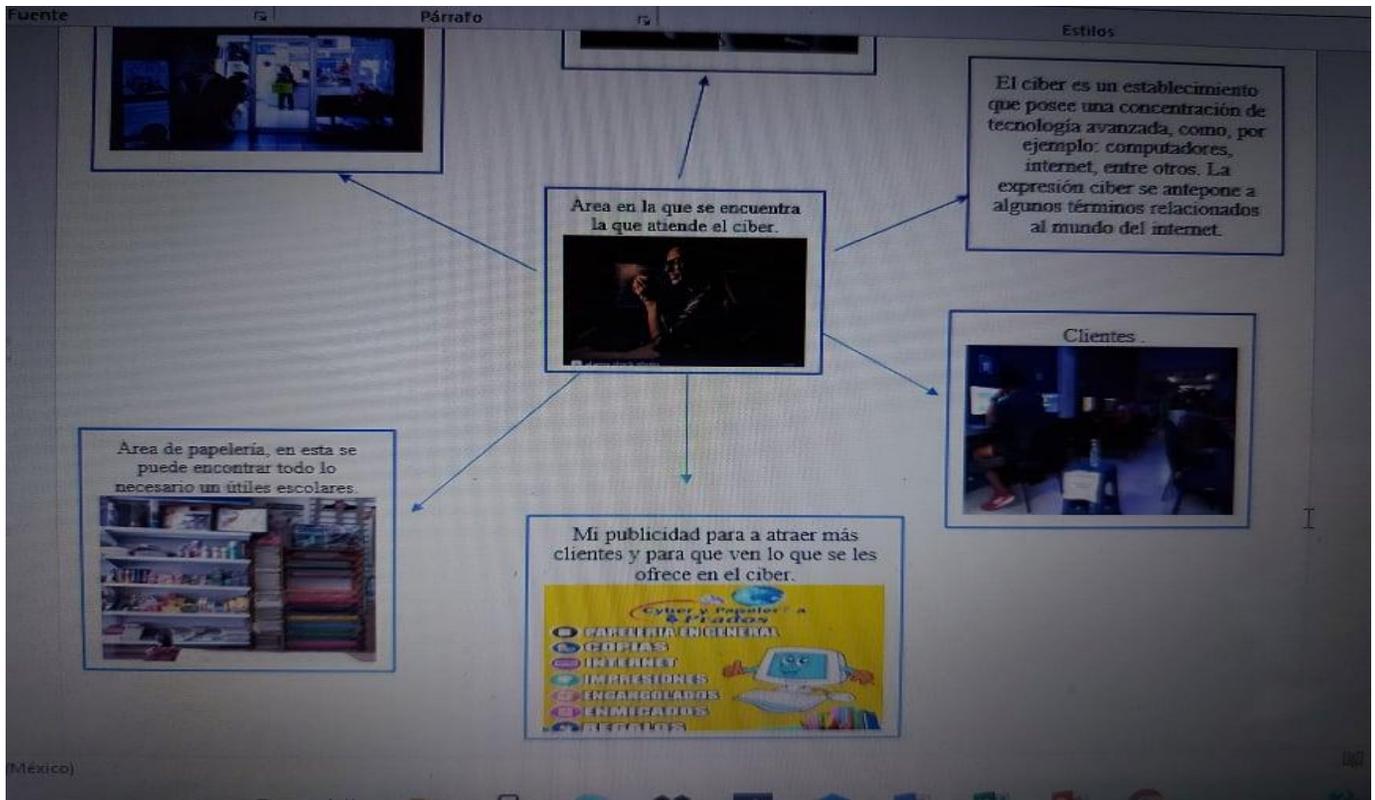
Hoy día, los mayores usuarios de los cibercafés son los jóvenes que suelen reunirse en ellos para acceder a videojuegos en red. También son frecuentados por gente que tiene controlado el acceso a Internet en su trabajo y no tiene alternativas de consulta en sus hogares, por

INSTRUCCIONES: Reporta el planteamiento de tu negocio, así como el medio de difusión del mismo y su respectivo análisis FODA.

Hoy día, los mayores usuarios de los cibercafés son los jóvenes que suelen reunirse en ellos para acceder a videojuegos en red. También son frecuentados por gente que tiene controlado el acceso a Internet en su trabajo y no tiene alternativas de consulta en sus hogares, por estudiantes y padres que requieren asesoría en búsquedas de información, por viajeros que encuentran en los cibercafés la posibilidad de tener una vía para comunicarse con sus familiares y amigos y por cualquier otra persona que requiera acceso a Internet y sus servicios de forma rápida y barata. Esta realidad universal hace, que, en cualquier parte del mundo, sea necesario contar con un medio de información para estar contactado con lo que ocurre a su alrededor. Un cibercafé, es un lugar principalmente computarizado para comunicarse, utilizando correctamente la tecnología del Internet, periféricos como las impresoras, y más elementos digitales que no se tiene en casa o al menos al alcance inmediato. Por es importante analizar el análisis foda para ver las fortalezas que nos ayudaran a ir mejorando cada vez más y así poder alcanzar el éxito que se desea.

INSTRUCCIONES: Elabora un diagrama representativo de tu negocio, en el que se especifique los niveles que lo componen.





Profe fue lo más claro que pudieron salir las fotos, por más que trate de que salieran más claras, igual no sabía si sería en fotos o como actividad normal.