

1.- ¿Qué es un emprendedor? Es una persona que a partir de una idea propia o ajena es capaz de crear una oportunidad de negocio, bajo la forma de empresa que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocios. Así, con base en ello, organiza una serie de recursos con el fin de darle inicio a un proyecto empresarial.

2.- ¿Qué características puede tener un emprendedor? El primer paso para emprender es tener una idea a partir de surge los proyectos nuevos que se puede revolucionar en el mercado y las cualidades que mostraríamos al tener el negocio es pasión, visión, confianza en ti, responsabilidad, liderazgo y tomar las oportunidades que se le presenta.

3.- ¿Cómo debes plantear un nuevo negocio? Debe de contar con precios asibles para la gente, con una buena atención, contar con una calidad a nuestro producto que es el café, tener buenas marcas

4.- ¿Cómo deber tu negocio en el entorno en que vives? Tengas publicidad de las marcas de que estamos ofreciendo y mostrar la calidad del producto, y contar con un buen precio

5.- ¿Cómo evaluar la capacidad de un emprendedor? La capacidad financiera, equipo, capacidad técnicas, y eso parte de analizar y poder evaluar tu idea

6.- ¿Cómo analizar si tu negocio dará resultados favorables? Tomarías en cuenta un análisis foda para ver qué resultado daría, mejorar el precio para los clientes,

7.- ¿Cómo es el proceso de la creatividad? Hay dos hemisferios: izquierdo y derecho Cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo necesita. Lo fundamental es contar con la habilidad necesaria para utilizar ambos hemisferios

8.- ¿Cuáles son los tipos de creatividad? divide a la creatividad en dos tipos: científica y artística. En el primer caso es la que actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento, 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 en la que una persona se adapta a la actualidad y trata de extraer ideas para su empresa en el cual intenta crear nuevos productos o mejorar y actualizarlos.

10.- ¿Cómo se genera una idea de negocio? Una idea tiene que tener un valor añadido que contribuya a que el cliente elija nuestro producto sobre el de la competencia.

11.- ¿Qué es un análisis FODA? es herramienta de estudio de la situación de una empresa proyecto, o persona analizando sus características y que posibilita conocer y evaluar las condiciones de operacionales de una organización con el fin de proponer acciones y estrategias para su beneficio.

12.- De la empresa que estas diseñando ¿Cuál es el análisis FODA? Que debe contar con cuatro puntos importantes para analizar fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas y que cuenten con aportaciones favorables para el crecimiento de la empresa o el negocio que estamos llevando a cabo.

13.- ¿Qué es márketing? Es la ciencia y el arte de explotar, crear y entregar el valor para satisfacer necesidades de un mercado con el objetivo. Y satisfacer necesidades de un mercado y como bien sabemos es una serie de estrategias, técnicas y poder determinar marcas y productos y poder contribuir más a la importancia con mayor para los consumidores.

14.- ¿Que qué forma aplicarías márketing en tu negocio? Poder satisfacer a los clientes lo que estás buscando, poder contar con marcas y productos adecuados, tener un objetivo claro y poder ofrecer lo mejor de los cafés a los clientes

15.- ¿Qué es un estudio de mercado? Es una investigación utilizada por diversas ramas de la industria para garantizar la toma de decisiones entender mejor el panorama comercial así como recoger información, observación directa, entrevistas y encuestas análisis foda y estudio de mercado.

16.- ¿Cuáles son los elementos de tu producto? Los cuales son: precio, envases, servicio, imágenes del producto, marcas y nombres.

17.- ¿De qué manera darías a conocer tu negocio? De atrás de publicidad, por internet, y algunas promociones en otras vías de comunicación como radio, periódico, televisión, y folletos.

18.- ¿Qué son los gastos de operación? Los gastos de operación son las ventas, las administraciones, y los financieros.