



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

I

Nombre del estudiante:

Cesar eduardo luna culebro

Fecha:

19/06/21

Carrera:

Lic. Trabajo Social y Gestion Comunitaria

### 1.- ¿Qué es un emprendedor?

R= es cuando una persona quiere emprender por si solo es decir que quiere abrir un nuevo negocio que sea su mismo dueño que administre sus inversiones y que no depende de alguien más si no de él depende de cómo va a funcionar su negocio buscar estrategias, etc.

### 2.- ¿Qué características puede tener un emprendedor?

R= factores motivacionales, características personales, características físicas, características intelectuales, competencias generales.

### 3.- ¿Cómo debes plantear un nuevo negocio?

1. Comienza con tu visión. Comienza el plan pensando en el final. ...
2. Formaliza tu misión. Sabes cuál es tu visión, ahora necesitas describir lo que vas a hacer para conseguirla de una manera breve y accesible. ...
3. Enlista tus objetivos. ...
4. Establece tus estrategias. ...
5. Crea un plan de acción.

### 4.- ¿Cómo deber tu negocio en el entorno en que vives?

R= debe de ser llamativo, con una buena recomendación por el que lo va a vender darles confianza para que ellos se animen a comprar mi producto que son los productos de limpieza a granel, más que nada ya se vio que en el lugar donde estoy no hay nada similar y esto beneficia a mi negocio en vender los productos en buen estado y a buen precio.

### 5.- ¿Cómo evaluar la capacidad de un emprendedor?

1. En primer lugar, determina si cuentas con la capacidad financiera.
2. Luego, identifica si posees el equipo de personas para poner en marcha tu

1. En primer lugar, determina si cuentas con la capacidad financiera.
2. Luego, identifica si posees el equipo de personas, para poner en marcha tu emprendimiento.
3. Por último, evalúa si tienes los conocimientos técnicos.

6.- ¿Cómo analizar si tu negocio dará resultados favorables?

1-Que no halla otra persona vendiendo el mismo producto

2.-viendo las necesidades de los clientes, (económicamente, en aspecto de salud, etc)

3.- lo más importante es ver la ubicación en donde sea accesible para los clientes.

7.- ¿Cómo es el proceso de la creatividad?

R= que realmente sea novedoso y más que nada creativo para poder llevar sus productos a cosas grandes es decir buscar la manera de darse a conocer mediante, logotipos, publicidad, para que sea reconocido.

8.- ¿Cuáles son los tipos de creatividad?

R= la ordinaria y la excepcional

9.- ¿Qué es una idea original?

R= 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

10.- ¿Cómo se genera una idea de negocio? I

R= mas que nada el que es dueño de la pequeña empresa debe de buscar la manera de llegar sus negocios mediante innovaciones que hay en hoy en día es decir que debe de ser flexible a los cambios que se le puede presentar en cualquier momento.

11.- ¿Qué es un análisis FODA?

R= -Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

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

R= es na herramienta sumamente importante ya que gracias a esto me doy o me daré cuenta de las cosas que están dañando mis producciones y ver qué es lo más me está ayudando para fortalecer mi negocio y rechazar las cosas que están impidiendo avanzar.

13.- ¿Qué es márquetin?

R= es el conjunto de herramientas o estregias y estudios que ayudan en hacer las cosas bien y seguros de y mejorando los negocios.

14.- ¿Que qué forma aplicarías márquetin en tu negocio?



cosas bien y seguros de y mejorando los negocios.

14.- ¿Que qué forma aplicarías márqetin en tu negocio?

R= estrategias para llamar la atención de los clientes mediante perifoneo, televisiones, revistas, etc la manera que me ayude en buscar clientes y dar a conocer mis productos.

15.- ¿Qué es un estudio de mercado?

R= 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?

R= si no muy me equivoco es son las herramientas que ayudan en suastentar o elaborar mis productos es decir que me ayuden en producirlos como: maquinaria, recursos humanos como las personas que me ayudarían a vender, etc.

17.- ¿De qué manera darías a conocer tu negocio?

R=

1.- mediante revistas.

2.- perifoneo

3.-anuncios en las radios.

Esta sería las estrategias para dar a conocer mis productos.

18.- ¿Qué son los gastos de operación?

R= son mejor dichos como los gastos de ingreso y ~~engresos~~ para ver en realidad si hay ganancias de los que se esta vendiendo para poder pagar a las personas que están ayudando a elaborar los productos.

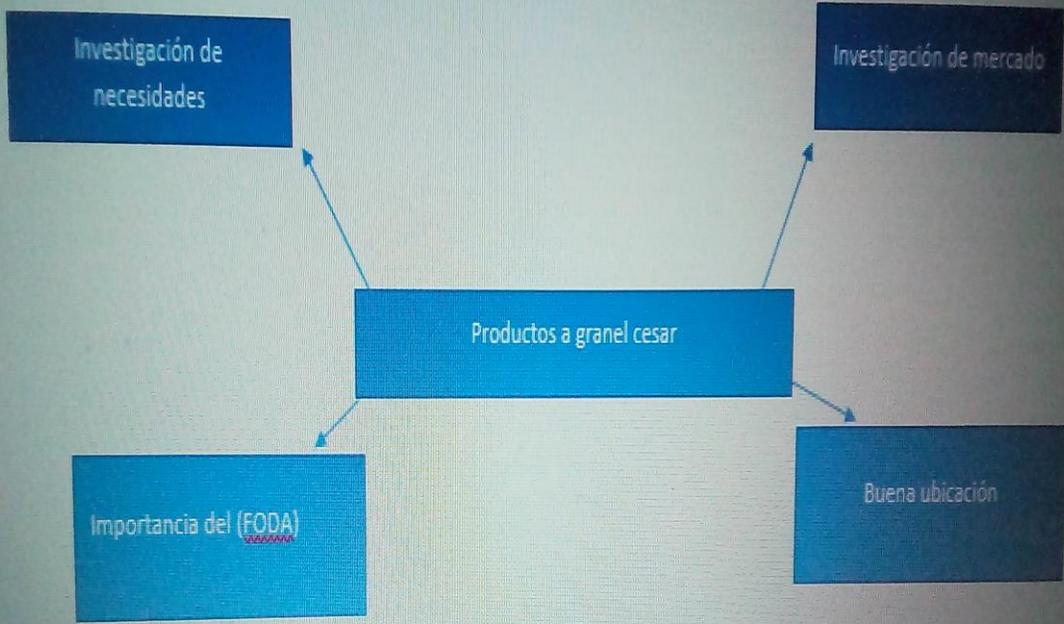
INSTRUCCIONES: Reporta el planteamiento de tu negocio, así como el medio de difusión del mismo y su respectivo análisis FODA.

Mi planteamiento de mi negocio se basa mas es que en realidad hay personas que en realidad no pueden ir tan lejos para comprar sus productos, de limpieza y que en realidad están más caros, lo cual ayuda que se observo que hay una necesidad de parte de los vecinos y lo cual permite diseñar algo para sustentar sus necesidades como0 empezar a vender productos de limpieza a granel.

Que ayudan en mantener su bienes económicos, y que estén mas cerca para sustentar sus necesidades.

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

especifica los niveles que lo componen.



Español (México)

qui para buscar



