

1 tarea

Ensayo

Proceso de creatividad

Tipos de creatividad

Propuesta de valor

Taller del Emprender

Ingeniería en Sistemas Computacionales.

Alumno:

Ian Jair Gómez Méndez

Docente:

Lic. Iris Ivonne López Arismendi

San Cristóbal de las casas; 18 de Julio 2021

Contenido

| | |
|--|---|
| Introducción..... | 2 |
| Desarrollo | 3 |
| El proceso de la creatividad..... | 3 |
| Observación y localización..... | 3 |
| Preparación..... | 3 |
| Iluminación | 3 |
| Verificación | 4 |
| Tipos de creatividad..... | 5 |
| Tipologías creativas según Abraham Maslow | 5 |
| Creatividad según Jeff DeGraff | 6 |
| Tipos de creatividad según Joy P. Guilford | 6 |
| Propuesta de valor | 7 |
| Bibliografía | 9 |

Introducción

Taller del emprendedor es una materia en la cual, tiene la misión y el objetivo de reforzar ciertos aspectos que el estudiante ya tiene pero aun no logra identificar, como lo pueda ser la creatividad, equipos de trabajos. En lo que llevamos del curso he observado con más claridad como operan instituciones, empresas, su lógica y estrategia de la cual tienen un plan de negocios tienen su misión y visión como una empresa.

En ciertas ocasiones se muy difícil de aterrizar bien las ideas y estrategias de un negocio nuevo, o incluso mejorar un negocio con el cual ya se cuenta en el mercado; es complicado realizar innovaciones ya sea por cuestiones económicas o por no tener en cuenta factores que no se necesita una gran inversión pero si una buena implementación, y administrar bien todos los recursos de la empresa, como personal laboral, infraestructura, precio-calidad, y la economía.

De tal forma que damos a conocer tres temas de suma importancia para este ensayo, en la cual son punto clave para la creación y formación de una empresa o negocio aplicando las estrategias que se nos han dado a conocer durante este periodo que en conjunto adurimos.

Desarrollo

El proceso de la creatividad

El proceso creativo es toda acción que se realiza con todas los pensamientos positivos, es de ahí donde comienzan todas las ideas que tienen un proceso seguro y posiblemente exitosos para ello se tienen que realizar ciertos procesos que se harán mención de cada uno de ellos y explicare brevemente con mis vivencias y punto de opinión.

Conocido como el proceso de generación de ideas, el proceso creativo también se puede llamar fase divergente. Suele tener objetivos o metas concretas y en ella se usan diferentes herramientas para conseguir cumplir con ellas.

Observación y localización

Sea cual sea el ámbito en el que vayas a trabajar, lo primero es la observación. Este punto no está descrito por Grraham Wallas, sin embargo, es, digamos, el paso previo a cualquier proceso creativo. En el punto de partida, observa en qué sector podrías encajar tu objetivo y determina donde se localiza.

Preparación

Cuanta más información recaudes sobre tu objetivo o meta. Recauda toda la información que puedas y prepárate para entender como van a influir todas las circunstancias y dimensiones que puedan influir en tu objetivo o meta.

Iluminación

La solución o la idea aparecen de forma repentina en la fase de iluminación. En este punto, todo cuadra y la idea se materializa de manera entusiasta. Estos “flashes” son involuntarios, instantáneos e inesperados. También es conocida como la fase de la experiencia ¡Eureka! y se considera como el resultado de las anteriores fases.

Verificación

Según Wallas esta sería la última fase del proceso creativo. En ella se analizan, comprueban y evalúan las ideas previas para comprobar cómo funcionan en la realidad o para ver si realmente soluciona el problema planteado inicialmente. Así, podremos acabar de definir o dar forma a nuestro proyecto, poniéndolo en marcha y aplicando nuestros criterios de pensamiento crítico y analítico que nos permitan llegar a nuestro objetivo (Desconocido, 2020).

En mi caso el punto de partida de mi actual negocio quería innovar, el producto que ya tenía, me puse a preguntar como lo podría realizar, que tipos de innovaciones podía realizar. Empecé buscando y encontré una solución muy atractiva, en la cual cumplía mi principal objetivo, en un primer momento el margen de ganancia no era elevada, pero tuve otro punto a favor que a quienes le llamaría la atención y si tendría éxito, mi respuesta fue acertada y con forme el tiempo y la capitalización económica pude adquirir mas producto a un menor precio que esto sea una mayor ganancia para la empresa, pero no solo eso si no que bajo el costo al publico.

Al final obtuve resultado esperados que en la cual la el publico esta contento con el producto, lo consume frecuentemente, por cuestiones de sabores y precios. En contexto es la venta de micheladas de sabores, en la cual empecé son dos únicos sabores hace aproxima mente 6 meses, y actualmente cuento con 5 sabores diferentes y mezclándolo con un tipo dulce para escarchar el vaso me dan como resultado 15 posibles combinaciones de mezclas de estos dulces sabores, hoy por hoy este mercado yo lo comencé y posteriormente otros vendedores lo implementaron pero el publico garantiza que mi producto es el mejor que se encuentra aquí en el mercado de esta zona. Este negocio de micheladas tiene un margen de ganancia del 40%. Es un negocio rentable y estoy contento de ello.

Es así de como yo antes tome este proceso pero mas sin embargo no tenia conocimiento alguno de que existía este modelo de creatividad y que lo conformaban con ello para futuros proyectos tomare este modelo.

Tipos de creatividad

Todas las personas del mundo tienen una creatividad diferente uno del otro, pongamos de ejemplo a Elon Musk, es un empresario nato, desde que tenia 14 años ya había realizado un videojuego y lo vendido a un empresa; muy joven se hizo rico luego vendió un software que después se llamo pay pal. A innovado con los autos autónomo Telsa. Cada quien puede ser creativo con lo que uno este laborando en su sector.

Como en mi caso ya expuse mi caso, posteriormente, con los posibles negocios que tenga seguiré innovando, para que mis negocios sean los mas solicitados por los usuarios o clientes, y de tal forma que este en el mercado a la vanguardia. Es el caso de Elon el innova constantemente.

Pero cuales son los tipos de creatividad que se tienen identificados, a continuación se hará mención de los más importantes:

Tipologías creativas según Abraham Maslow

La creatividad primaria: se relaciona con la espontaneidad y la improvisación. Es algo innato en cada uno de nosotros.

La creatividad secundaria: hace referencia a ese proceso mediante el cual, ya hacemos uso de una preparación previa, del control, de la disciplina y el esfuerzo. En

este caso suele partir como vemos de nuestra educación o entrenamiento personal. Algo que podremos lograr y propiciar sin duda en el curso de Ismael Cala.

Creatividad según Jeff DeGraff

Mimética: hace referencia a la creación a partir de algo ya existente. No hay nada original.

Analógica: en este caso el proceso creativo surge al poner en relación y en comparación dos cosas, dos dimensiones. En ocasiones, a la hora de crear partimos de algo que ya sabemos para dar forma algo nuevo.

Bisociativa. Este proceso es muy interesante. Surge por ejemplo de la clásica tormenta de ideas de un grupo, ahí donde cada persona aporta algo de su parte para lograr o dar forma a un proyecto, para inspirar también a los demás.

Narrativa. La creatividad narrativa es básicamente esa aptitud que muchos tienen para crear historias.

Intuitiva. ¿Te consideras una persona soñadora, con gran capacidad de abstracción? ¿Resuelves los problemas de forma intuitiva? Entonces tu canal creativo es este: la intuición.

Tipos de creatividad según Joy P. Guilford

Filogenética: hace referencia a nuestro tipo de creatividad dominante, con la que venimos al mundo.

Potencial: cada persona tiene un potencial creativo y se mostrará a medida que desarrollo sus habilidades personales.

Cinética. Hace referencia a esa creatividad que parte del propio movimiento. De hecho, en ocasiones durante el mismo proceso creativo (mientras escribimos, pintamos o componemos) nos vienen más ideas a la mente (Sabater, 2019).

En mi caso me idéntico con la creatividad mimética, puesto de que solo quiero mejorar cosas ya existentes esto con la ayuda de la creatividad primaria, esto lo puedo analizar de todos los pequeños emprendimientos que he tenido en mi corta vida.

Propuesta de valor

La propuesta de valor es una estrategia que pone en marcha la empresa para distinguirse de sus competidores por algo en concreto y así obtener el beneplácito del público. Se trata de destacar en que es mejor un negocio y cómo va a beneficiar eso a las personas que utilicen esos servicios o productos y no los de la competencia.

En mi caso el valor que le puse a la cervecería simple es ponerle un toque de dulzura, además de que ofrezco un trato justo y sin discriminar a nadie, en mi establecimiento, tal es el caso que platico con los clientes y trato de hacerlos sentir queridos, así ganando un cliente más.

Elegir una buena propuesta de valor va a hacer que el negocio creado se vea beneficiado. Los objetivos principales son los siguientes:

- **Distinguir la marca de la competencia.**
- **Ofrecer una opción útil a los clientes para resolver sus problemas.**
- **Destacar lo que mejor hace la empresa.**
- **Ofrecer confianza al público para el que se trabaja.**

Existen varias formas de elaborar una propuesta de valor que sea útil para la audiencia:

1. **Analizar la empresa:** El objetivo es conocer los puntos más destacados y donde sobresale el negocio en el que estamos. Para ello se pueden realizar

un [Análisis DAFO](#) que va a ser útil para conocer las fortalezas y debilidades internas y externas.

2. **Trabajar sobre la propuesta de valor:** Una vez se seleccionan los puntos en los que se destaca un negocio hay que establecer una serie de estrategias para fomentarlos y darlos a conocer a la audiencia como ese valor adicional que ofrece la empresa por encima de la competencia.
3. **Sencilla y fácil de entender:** Debe ser accesible para los usuarios, breve y concisa. Cuanto más fácilmente entendible sea mejores opciones de posicionamiento y venta podrá obtener una empresa con ella.
4. **Remarca los beneficios:** Esto es esencial para que el usuario sepa lo que va a obtener con un servicio o producto. Le será muy útil saber que puede paliar su problema y encontrar ayuda con lo que le ofrece un negocio y que no percibe eso en la competencia (Peiró, 2018).

Como bien se aprecia a leer es el caso de la implementación y el cuidado de los clientes que son mis puntos fuertes que me distinguen de la competencia, que no es difícil de implementar solo realizar bien el proceso que se mostro con ateoridad será efectivo y acertada la propuesta de valor.

Bibliografía

Desconocido. (17 de Nov de 2020). *Artes Gráficas, Artes y Oficios*. Obtenido de <https://www.esneca.com/blog/proceso-creativo-que-es/>

Peiró, R. (06 de May de 2018). *Propuesta de valor*. Obtenido de Economipedia.com : <https://economipedia.com/definiciones/propuesta-de-valor.html>

Sabater, V. (06 de Mar de 2019). *conoce los distintos tipos de creatividad que existen*. Obtenido de <https://unycos.com/blog/conoce-los-distintos-tipos-de-creatividad-que-existen/amp/>