

Mi Universidad

Mapa conceptual

Nombre del Alumno: Bitia Madian Méndez Ávila

Nombre del tema: unidad 1 y 2 taller del emprendedor

Parcial: 1er

Nombre de la Materia: *Taller del emprendedor*

Nombre del profesor: Beatriz A. Méndez González

Nombre de la Licenciatura: Trabajo Social Gestión Comunitaria

Cuatrimestre: octavo Cuatrimestre

Lugar y Fecha de elaboración

Pichucalco Chiapas A 2 de abril del 2022

Introducción Al Emprendedurismo

Plan de negocios

Herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planificación que le ayude a seleccionar el camino adecuado

Plan de negocios en forma general

ES

Una serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto.
"Un Sistema de Planación para alcanzar metas determinadas."

"Una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones."
"Una guía específica para canalizar eficientemente los recursos disponibles"

Desarrollo de un plan de negocios

Permite obtener diversos beneficios

ya que

Es una carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento
"Minimiza la incertidumbre natural en un proyecto y, por ende, reduce el riesgo y la probabilidad de errores"

Permite obtener la información necesaria que garantiza una toma de decisiones ágil, correcta y fundamentada.
"Facilita la determinación de la factibilidad de marketing, técnica y económica del proyecto"

El plan de negocios

ES LA

Concreción de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un plan de empresas

Welsh y White

Según estos autores es importante escribir un plan de negocios por los emprendedores exitosos se comprometen con él. Los inversionistas lo requieren los banqueros lo desean

Un plan de negocios describe una serie de puntos esenciales para un proyecto de éxito. El producto o servicio la competencia. El mercado.

Un plan de negocio

Debe ser

- * Claro
- * Conciso
- * Informativo

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

ESPIRITU Emprendedor

Emprender de-
finición de
autores.

Finley en ambito
de los negocios
el emprendedor
es un empresario

Say, lo describe
como alguien que
se aventura en
una nueva acti-
vidad de
negocios

Drucker, buen
administrador

Shefsky y Baumol
cualquier miembro
de la economía
cuyas actividades
son novedosa

Steinboff Burgess
Stropolis y Drucker
hacen negocios
exitosos que desa-
rrolla nuevas ide-
as o nuevas for-
mas de enfocar
el mercado

Características del emprendedor

John Kao el em-
prendedor es una per-
sona con caracte-
rísticas muy parti-
culares y se des-
cribe en 14 puntos

Vanderwerf y Brush
afirman que em-
prender es una acti-
vidad de negocios
que consiste en
una intersección

En resumen el em-
prendedor posee
características que le
facilitan no solo em-
prender sino también
hacerlo con éxito

Estas son

- Creatividad e Inno-
vación.
- Confianza
en el mismo y sus
capacidades.
- Perse-
verancia.
- Capaci-
dad para manejar
problemas.
- Acepta-
ción del riesgo

Tipos de em- prendedor

Schollhammer los di-
vide en 5 tipos
de emprendedor

Estas son

- El emprendedor ad-
ministrativo
- El em-
prendedor oportunista
- El emprendedor adqui-
sitivo
- El emprendedor
incubador
- El em-
prendedor imitador.

Otra forma de cla-
sificar a los em-
prendedores

ES

- *Segun la razon
por la que em-
prende.
- *Segun el tipo de
empresa que
desarrolla

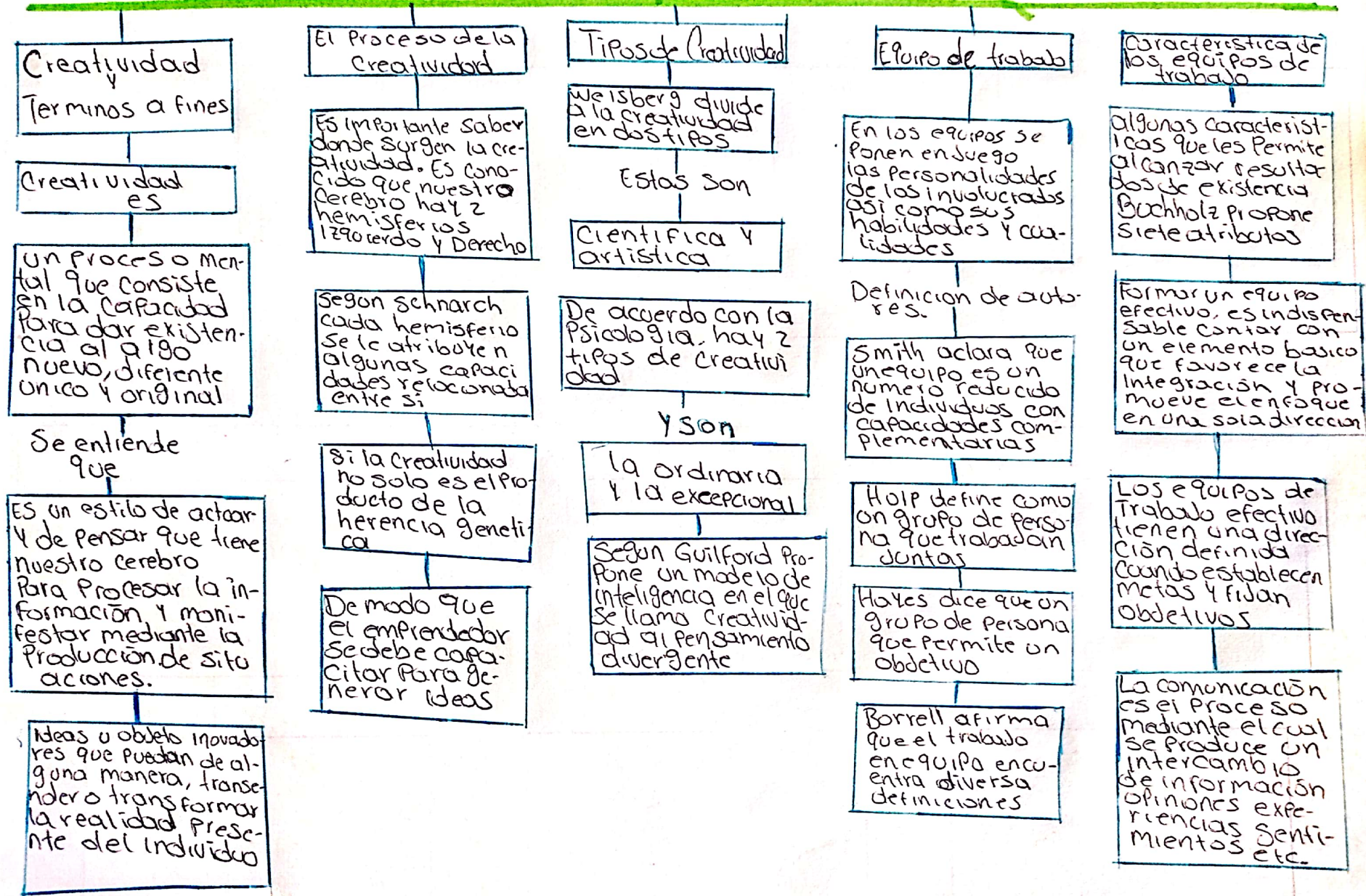
Evaluación de la Capacidad del em- prendedor

Muchas persona se cues-
tionan si son em-
prendedores, para saber esto
se necesita hacer una
evaluación

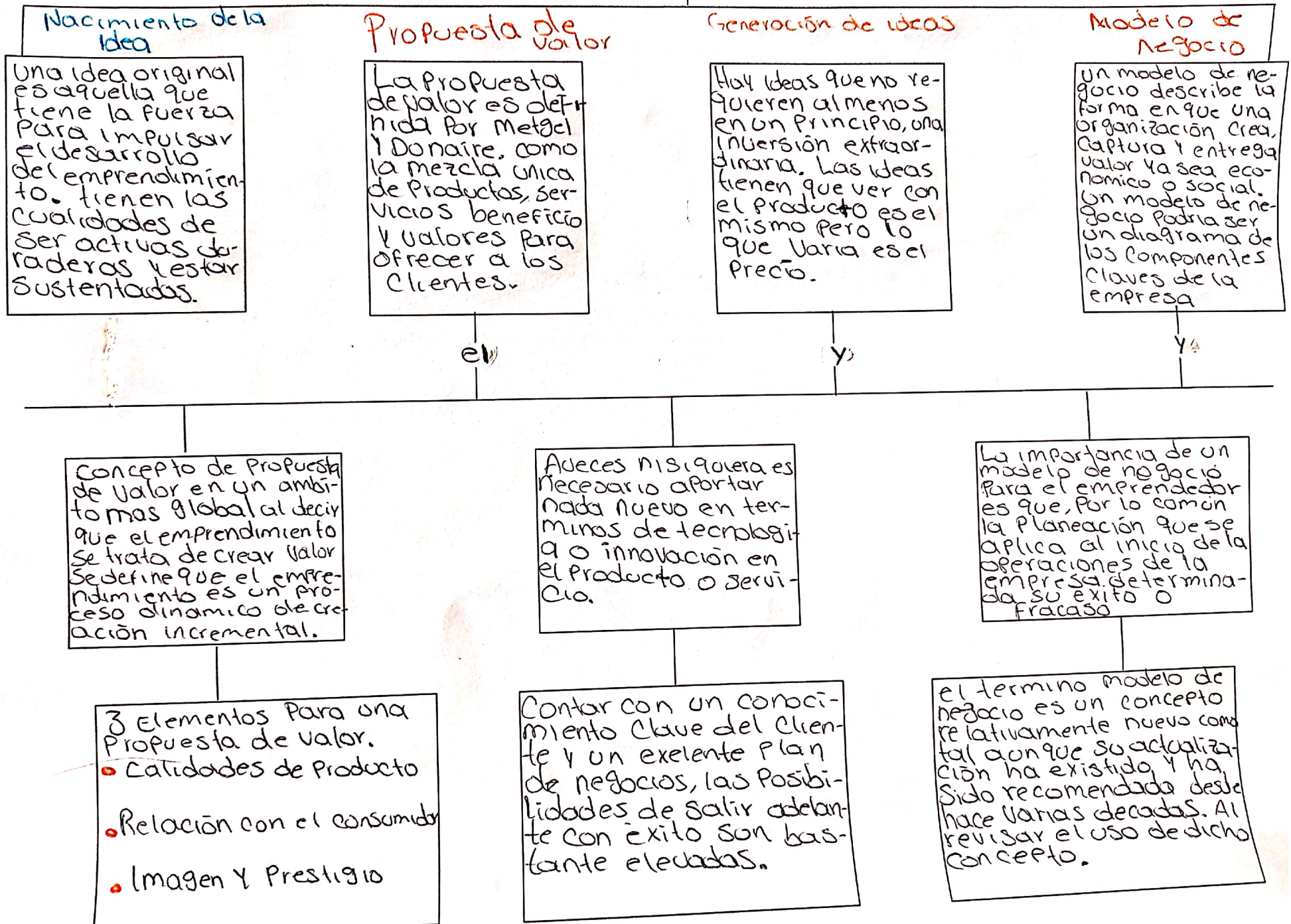
Interpretación de
la evaluación

Si el puntaje total
(de las 5 caracte-
rísticas evaluadas)
es menor o igual
que 40 puntos su
perfil total es bajo,
mientras que si el
puntaje acumulado
es mayor que 40
pero menor que 80
es un perfil medio
con mas de 80
puntos tiene un
nivel elevado en
cuanto las caracte-
rísticas evaluadas
del perfil del
emprendedor

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO



Introducción al emprendedorismo



Introducción al emprendedurismo!!!

Característica de los modelos de negocio

Describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un valor para el consumidor.

Bajos costos

tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrán las mismas ganancias. Las compañías que buscan ahorrar en tecnología y calidad a la larga pueden presentar un aumento de costo.

Innovación y diferenciación

La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se posicionan al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente.

Elementos de los modelos de negocio

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, elementos que componen un modelo de negocio.

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingreso y ganancia, etc.

Naturaleza del Proyecto

es necesario definir la esencia del mismo es decir cuáles son los objetivos de creación. El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito.

Justificación de la empresa

Una vez que se ha seleccionado una idea, debe justificarse la importancia de la misma especificando la necesidad o carencia que satisface o bien el problema que se resuelve.

Propuesta de Valor nombre de la empresa.

es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso para redactar la propuesta de valor es aquella que tiene fuerza de impulso.

Analisis FODA

Es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

FODA se denomina por sus 4 componentes: fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Para redactar una lista de fortalezas y debilidades.

dentro del contenido específica los aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo. Puede ser su precio, calidad, servicio, posventa y cualquier otro atributo.