



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

Nombre del Alumno: Zabdi Amisadai Romero Velázquez

*Nombre del tema: “UNIDA I” Introducción al emprendedurismo.
“UNIDAD II” Nacimiento de la Idea de Negocio.*

Parcial

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor.

Nombre del profesor: Lic. Beatriz Adriana Méndez González.

Nombre de la Licenciatura: Trabajo Social y Gestión Comunitaria.

Cuatrimestre: 9°

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMOS

Herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos

Plan de negocios

Plan de negocios en forma general

Es

- *Una serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto.
- *Un sistema de planeación 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 negocio

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 garantice 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 empresa

Welsh y White

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

Y

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

Espíritu emprendedor

Emprender: definición de autores

Finley, en ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario

Say, lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios

Drucker, buen administrador.

Académico y Ronstad, características que hacen actuar a una persona de una manera determinada

Shefsky y Baumol, cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas

Steinhoff, Burgess, Siropolis y Drucker, "hace negocios exitosos, que desarrolla nuevas ideas o nuevas formas de enfocar el mercado".

Características del emprendedor

John Kao, el emprendedor es una persona con características muy particulares, y lo describe en 14 puntos

VanderWerf y Brush, afirman que emprender es una actividad de negocios que consiste en una intersección

En resumen, el emprendedor posee características que le facilitan no sólo emprender, sino también hacerlo con éxito

Estas son

- Creatividad e innovación.
- Confianza en él mismo y sus capacidades.
- Perseverancia.
- Capacidad para manejar problemas.
- Aceptación del riesgo

Tipos de emprendedor

Schollhammer, los divide en 5 tipos de emprendedor

Estos son

- El emprendedor administrativo.
- El emprendedor oportunista.
- El emprendedor adquisitivo.
- El emprendedor incubador.
- El emprendedor imitador.

Otra forma de clasificar a los emprendedores

Es

- *Según la razón por la que emprenden.
- *Según el tipo de empresa que desarrollan

Evaluación de la capacidad del emprendedor

Muchas personas se cuestionan, si son emprendedores, para saber esto, se necesita hacer una evaluación

Interpretación de la evaluación

Si el puntaje total (de las cinco características 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 más de 80 puntos tiene un nivel elevado en cuanto a las características evaluadas del perfil emprendedor

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMOS

Creatividad y términos afines

Creatividad es

Proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original

Se entiende que

La creatividad es ver un problema, tener una idea, hacer algo con ella, analizar los resultados y aplicar posibles mejoras

Algunos autores explican que

La creatividad como una actividad intelectual que forma parte de lo que se denomina "pensamiento divergente"

El proceso de la creatividad

Es importante saber de dónde surge la creatividad. Es conocido que en nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho

Según Schnarch, a cada hemisferio se le atribuyen algunas capacidades relacionadas entre sí

El emprendedor se debe capacitar para generar ideas que sean innovadoras y que le permitan encontrar opciones para realizar proyectos con éxito

Con lo siguiente

Las ideas surgen espontáneamente, de todas las ideas que vienen a la mente, para iniciar un proyecto emprendedor no es suficiente una idea innovadora

Tipos de creatividad

Weisberg, divide a la creatividad en 2 tipos

Estos son

Científica y artística

Y, de acuerdo con la psicología, hay dos tipos de creatividad

Son

La ordinaria y la excepcional

Guilford, por otra parte, propone un modelo de inteligencia en el que llama creatividad al pensamiento divergente (el que puede dar muchas respuestas a una sola pregunta) y lo distingue del convergente (el que se mueve hacia una sola respuesta)

Equipo de trabajo

En los equipos se ponen en juego las personalidades de los involucrados, así como sus habilidades y cualidades.

Definición de autores

Smith, un equipo es un número reducido de individuos con capacidades complementarias

Holp, grupo de personas que trabajan juntas hacia una serie de objetivos específicos

Hayes, grupo de personas que persiguen un objetivo

Katzenbach y Smith, conjunto de personas que realiza una tarea para alcanzar resultados

Características de los equipos de trabajo

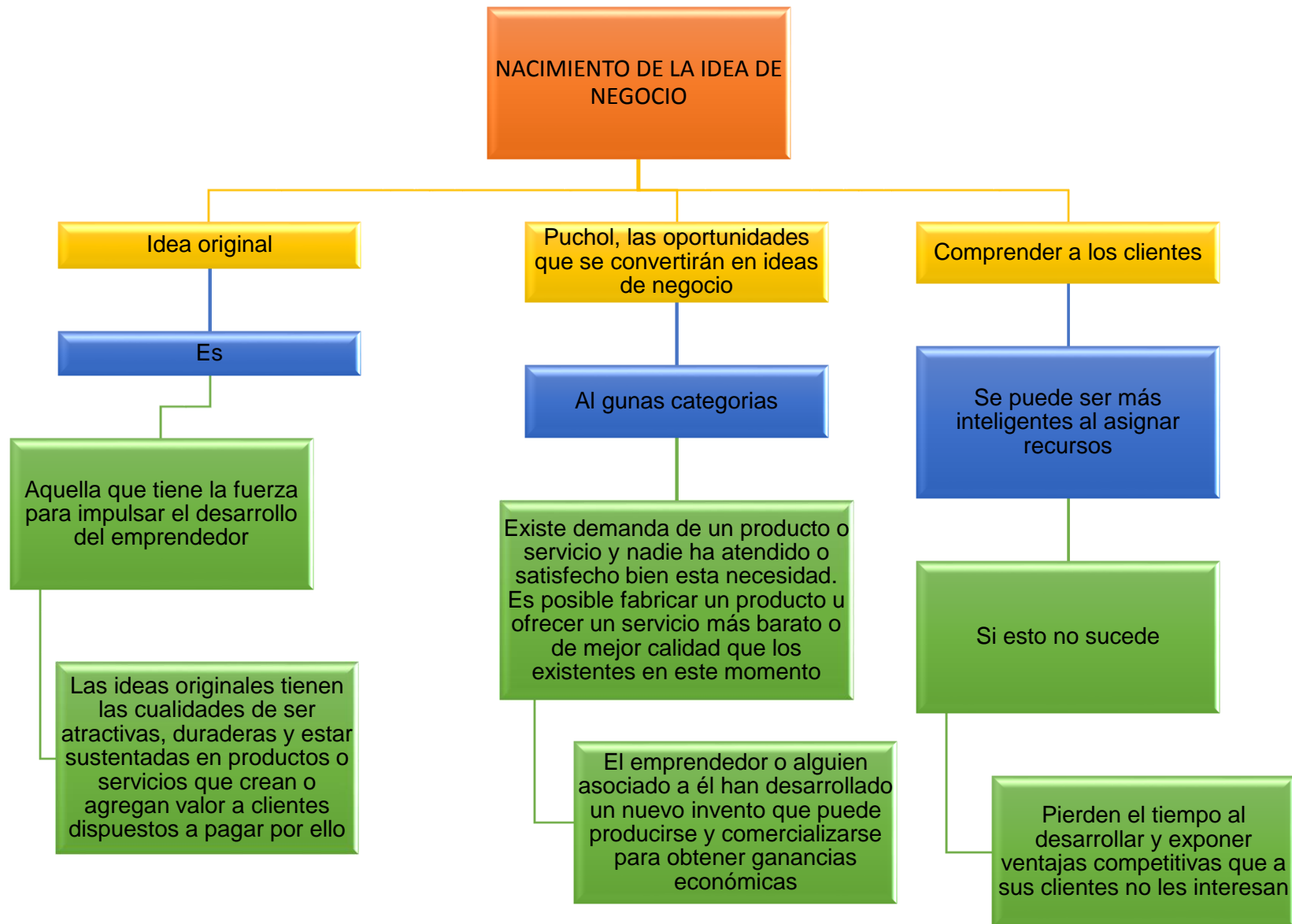
Algunas características que permitan alcanzar resultados de excelencia. Buchholz propone 7 atributos

Formar un equipo efectivo, es indispensable contar con un elemento básico que favorece la integración y promueve el enfoque en una sola dirección

Acciones para motivar al equipo son

Crear un entorno de trabajo agradable, Que todos los integrantes del equipo se conozcan, Mostrar interés por las inquietudes personales

Los equipos de trabajo efectivos tienen una dirección definida cuando establecen metas y fijan objetivos.



NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Propuesta de valor

Según autores es

Zimmerer, la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva

Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes

Fayolle define que el emprendimiento es un proceso dinámico de creación de valor incrementa

El concepto de propuesta de valor fue originalmente difundido por Porter (1985), con el nombre de "cadena de valor".

Mejía, el término "propuesta de valor", se acuña a partir de estudios sobre estrategia empresaria

Generación de ideas

Para tener éxito en el plan de negocio el emprendedor debe conseguir un financiamiento ventajoso

El emprendedor debe analizar con cuidado el

Mercado, experiencia que recibió el cliente, producto o servicio que ofrece al cliente, alternativas y diferencias

Categorías propuestas por Kaplan y Norton

Mejor compra o menor costo total, Vanguardia en el desarrollo de productos, Llave en mano, Cautiverio

La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa

Modelo de negocio

Describe la

Forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social

La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso

Un modelo de negocio tiene tres funciones esenciales:

Guía las operaciones de una compañía al prever el curso futuro de la empresa y ayuda a planear una estrategia para el éxito.
- Atrae a líderes e inversionistas. - Obliga a los emprendedores a "aterrizar" sus ideas en la realidad.

Características de los modelos de negocio

Describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo

El objetivo

Un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente

Bajos costos

Para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia. Algunas medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector

Innovación y diferenciación

Debe ser

De valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto

Formas de establecer diferenciación en la cadena de valor

Incluye

Trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio, entre otras

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Elementos de los modelos de negocios

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom

Son

Propuesta de valor. Segmento de mercado. Estructura de la cadena de valor. Generación de ingresos y ganancias. Posición de la compañía en red de oferentes. Estrategia competitiva.

Según Osterwalder y Pigner, existen 9 elementos esenciales en el modelo de negocio

Segmento del mercado. Propuesta de valor. Canales de distribución. Relación con los consumidores. Flujos de efectivos. Recursos claves. Actividades clave. Socios clave. Estructura de costos.

Naturaleza del proyecto

El emprendedor debe

Definir cuáles son sus objetivos de crear el proyecto, su misión que persigue y allí establecerá y definirá que es su negocio

Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa

El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen

Una vez que se generan las ideas, es necesario evaluarlas mediante los criterios que el emprendedor juzgue conveniente

Una vez que selecciona una idea, es necesario que defina con más detalle en qué consiste

Justificación de la empresa

Una vez que selecciona una idea, es necesario que defina con más detalle en qué consiste

Se debe

Especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve

Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa

Propuesta de valor

Teniendo en claro cuál es el producto o servicio, se debe redactar la propuesta de valor

El nombre de la empresa es su carta de presentación

Debe ser: descriptivo, original, atractivo, claro y simple, significativo, agradable

La ubicación de la empresa permite determinar el medio ambiente cercano a ésta

Tipo de empresa: Comercial. Industrial. Servicios.

Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa

FODA es

Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas, es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas indispensables para toda empresa

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe

La visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo

Los objetivos son los puntos intermedios de la misión

BIBLIOGRAFIA

ANTOLOGIA. TALLER DEL EMPRENDEDOR

“UNIDAD I” INTRODUCCION AL EMPRENDEDURISMO. PAG. 8-30

“UNIDAD II” NACIMIENTO DE LA NEGOCIACION PAG. 31-63