

Unidad 1

El Espíritu Emprendedor.

1. ¿El emprendedor nace o se hace?

Uno puede nacer con algunas capacidades y cualidades de emprendedor, pero la necesidad te impulsa y desarrolla el serlo.

2. ¿Soy yo un emprendedor?

Si, independientemente de trabajar, vendo servicios para tener un ingreso más.

3. ¿Cuántos tipos de emprendedor existen?

1-Administrativo. 2-Oportunista. 3-Imitador. 4-Externo
5-Adquisitivo 6-Incubador. 7-Interno.

4. ¿Cuáles son las ventajas de emprender?

Desarrollar más la capacidad de innovar, ser tu propio jefe, después de un tiempo tener el sueldo que quieres.

5. ¿Cuáles son las desventajas de emprender?

La probabilidad de fracasar, la falta de experiencia y liderazgo, mala administración.

6. ¿Cuáles son las características de los emprendedores?

- Compromiso
- Determinación
- Perseverancia
- Paciencia
- Iniciativa
- Autoconfianza
- Comunicación
- Liderazgo
- Responsabilidad

7. ¿Todos somos emprendedores?

Creo de alguna manera todos tenemos alguna cualidad de emprendedor.

8. ¿Cuál es la clave para emprender con éxito?

- El desarrollo de un buen plan de negocios,
- Tener en claro tu objetivo
- Tener una buena administración.

Unidad 2

Creatividad
→ Paola Ruiz

1. ¿Todos somos creativos?

En lo personal creo que todos de alguna manera somos creativos en alguna actividad.

2. ¿Cuáles son las razones o excusas (barreras) para no innovar?

El miedo al fracaso o rechazo de la sociedad.

3. ¿Cuáles de esas barreras le afectan a la mayoría de las personas?

Emocional.

4. ¿Cómo incrementar la creatividad?

Perdiendo el miedo al que dicen.

5. ¿Qué relación tienen la creatividad y los proyectos emprendedores?

La creatividad se basa en algo elaborado en menor masa y en los proyectos mayores es hacerlo con mayor masa para venderlos.

6. ¿Cuál es la diferencia entre innovar y crear?

Inovar se basa en reestructurar algo que ya está hecho y crear es algo que se fabrica en la necesidad del individuo.

7. ¿Por qué se confunde el término "artista" con "creativo"?

Artista se basa que crea algo en base a su imaginación y creativo es darle mejor presentación a algo.

8. En general, ¿se podría decir que un emprendedor exitoso se distingue por su creatividad?

Sí, porque lo imaginó y lo cumplió.

Unidad 3

Trabajo en Equipo. → para este v.

1. ¿Qué es trabajar en equipo?

Es trabajar en conjunto con otro grupo de personas.

2. ¿Existe diferencia entre trabajo de equipo y de grupo?

Sí, porque trabajar en equipos todos desempeñan un trabajo y el trabajar en grupo es dar ideas.

3. ¿Cuáles son las ventajas del trabajo en equipo?

El trabajo es distribuido en partes iguales.

4. ¿Cuáles son las desventajas del trabajo en equipo?

No todos aportan y desarrollan las actividades de forma equitativa.

5. ¿Cuáles son los pasos para construir un equipo de trabajo que tenga éxito?

• Formación • Poder • Regulación • Claridad • Plan de mejoras • Funciones
Comunicación clara y comportamiento que beneficia al equipo.

6. ¿Cuáles son algunas causas del fracaso del trabajo en equipo?

• No hay buena comunicación, las metas son diferentes y el conformismo.

7. ¿Cómo debe ser una reunión de trabajo?

Se da a conocer ciertos puntos como lecturas de actas, revisión de desempeño y reconocimiento del éxito.

8. ¿Qué problemas aparecen en el trabajo en equipo?

Lentitud y no se llega a un acuerdo de un tema a tratar.

9. ¿Qué importancia tiene la comunicación en el éxito de un equipo de trabajo?

Tiene mucha importancia ya que habiendo buena comunicación se arreglan los detalles más rápido.

Unidad 4

Propuesta de Valor. → Paola Estévez

1. ¿Qué es una propuesta de valor?

Es el argumento dado del cliente a la empresa acerca de un producto u oferta.

2. ¿Cuáles son las ventajas de redactar una propuesta de valor?

Crear valor, focalizar tus esfuerzos, conocer a tu cliente, saber en donde buscar más clientela, hacer que los cliente

3. ¿Cómo una propuesta de valor puede hacer que el consumidor prefiera un determinado producto o servicio antes que el de los competidores?

Por la calidad y atención que se les brinda.

4. ¿Cuáles son las características de una propuesta de valor?

Ofrecer un producto con los beneficios o las mejoras para unas determinados clientes o a los clientes que apunta

5. ¿Qué elementos debe incluir una buena propuesta de valor?

Ser atractivas, contundentes, ser diferente, valor para el cliente, ser costeable, ser rentable, generar conexión con el cliente.

6. ¿En qué consiste el éxito de una propuesta de valor?

Consiste en tomar las criticas e implementarlas para la mejora.

7. ¿Cuáles son algunas recomendaciones para la redacción de propuestas de valor?

Las marcas que establecen cierto estandar, los clientes deben de invertir, o los productos que las empresas no tengan o que la competencia no la tenga.

Unidad 5

Modelo de Negocio.
- Paola Ruiz Vasquez.

1. ¿Qué es un modelo de negocio?

Es un instrumento que permite tener claridad en el modo por el cual se ofrece una solución a una necesidad del mercado.

2. ¿Cuáles son las ventajas al establecer un modelo de negocio?

• Anticipar y prevenir aquellas partidas que desequilibren tu presupuesto, buscar alternativas o en todo caso buscar alternativas o ajustes en el modelo de negocio.

3. ¿Qué información debe reunir el emprendedor para redactar su modelo de negocio?

El que vas a ofrecer al mercado, como vas a definir y presentar tu negocio.

4. ¿Cuáles son los elementos esenciales de un modelo de negocio?

• Propuesta de valor • Segmentación de clientes • canales de distribución y comunicación. etc...

5. Considerando su propia idea de proyecto emprendedor (empresa), ¿qué elementos debe incluir en el modelo de negocio, de acuerdo al formato que proponen Osterwalder y Chesbrough y Rosenbloom, o Kasavana?

• Propuesta de valor • Segmentación de clientes • Canales de distribución y comunicación • Relación al cliente
• Flujos de ingresos • Recursos clave • actividades clave
• Red de Partners.