

19 DE MAYO DE 2022.

UNIVERSIDAD DEL SURESTE.

SAIDE SELENE VELAZQUEZ GALLARDO.

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA.

TALLER DEL EMPRENDEDOR.

VICTOR MANUEL GONZALEZ SALAS.

CUESTIONARIOS DEL CAPITULO 1 AL 5.

1. ¿El emprendedor nace o se hace? El emprendedor nace en el sentido de que hay determinados rasgos de personalidad que favorecen la actividad emprendedora como son ejemplo: iniciativa, creatividad, capacidad de comunicación y de vender, resolutividad, empatía, liderazgo, visión flexibilidad o tolerancia al riesgo.

2. ¿Soy yo un emprendedor? Pues si tengo la voluntad para gestionar y planear mi propio negocio diría que sí.

3. ¿Cuántos tipos de emprendedor existen? Emprendedor social, especialista, multi-funcional, por accidente, oportunista, inversionista (por necesidad y innovador o visionario).

4. ¿Cuáles son los desventajas de emprender? Pues los riesgos económicos, incertidumbre hacia el futuro, administración de tiempo, falta de guía, responsabilidad.

5. ¿Cuáles son las ventajas de emprender? Tendría estabilidad, satisfacción, economía, administrar mis tiempos y creatividad.

6. ¿Cuáles son las características de un emprendedor? Pasión, visión, liderazgo, paciencia, confianza, responsabilidad y receptivo.

7. ¿Todos somos emprendedores? No, no todas las personas pueden ser emprendedores ya que una persona debe tener apasionamiento por alguna actividad y llevarla al éxito.

¿Cuál es la clave para emprender con éxito? tener confianza x seguridad tanto en uno mismo como en el producto o servicio que ofrecemos.

¿Todas somos creativas? No, no todas nacemos con la capacidad creativa y normalmente, cuando somos pequeños nuestros padres se esfuerzan en desarrollarla pero no a todos se nos da.

¿Cuáles son las razones o excusas (barreras) para no innovar? El miedo al fracaso, temor a las consecuencias de los cambios, aversión al riesgo, ausencia de incentivos, carencia de foco en el cliente y ausencia de reconocimiento y/o escucha.

¿Cuáles de esas barreras afectan a la mayoría de las personas? Yo diría que el miedo al fracaso y la falta de incentivos.

¿Cómo incrementar la creatividad? Ser curioso, romper con lo establecido, tomar notas en cualquier lugar.

¿Qué relación tienen la creatividad y los proyectos emprendedores? Que los dos van de la mano ya que cumplen un papel fundamental.

¿Cuál es la diferencia entre innovar y crear? Innovar se refiere a un proceso mental para generar ideas. El segundo tiene que ver con la materialización de esas ideas en un bien que se distinga de los demás que ya existen.

¿Por qué se confunde el término "artista" con "creativo"? Lo confunden con el término creativo, y esto debido a su gran cualidad de crear.

En general, se podría decir que un emprendedor exitoso se distingue por su creatividad y por que deben estar en constante innovación

Capítulo 3

1 ¿Qué es trabajar en equipo? es la capacidad de participar activamente en la prosecución de una meta común subordinando los intereses personales a los objetivos del equipo.

2 ¿Existe diferencia entre trabajo de equipo y de grupo? En un grupo de trabajo, los miembros son independientes entre sí y tienen responsabilidad individuales. En un equipo en cambio, la responsabilidad es compartida y se trabaja en estrecha colaboración para resolver los problemas que surjan.

3 ¿Cuáles son los ventajas de trabajar en equipo? fomenta la comunicación, mejora lluvia de ideas, todos trabajan por un objetivo en común, mejora los habilidades de resolución de problemas y desarrolla confianza.

4 ¿Cuáles son los desventajas del trabajo en equipo? Perdido de tiempo al tomar decisiones, líderes trancos, Ineficiencia, bajo rendimiento.

5 ¿Cuáles son los pasos para construir un equipo de trabajo que tenga éxito? incentiva los ideas, Promueve la colaboración, se flexible, accesible, apoya el desarrollo y reconoce su éxito.

6 ¿Cuáles son algunas causas del fracaso del trabajo en equipo? Falta de confianza, Falta de comunicación, Falta de comprensión Falta de compromiso.

¿Cómo debe ser una reunión de trabajo? debe tener objetivos definidos y claros, informar a todos con suficiente antelación, elegir la hora y el equipo necesario.

¿Qué problemas aparecen en el trabajo en equipo? Falta de comunicación, los egos, evasión de la responsabilidad, presión de grupo.

¿Qué importancia tiene la comunicación en el éxito de un equipo de trabajo? es que enfoca al equipo hacia unos objetivos específicos, lo que permite que todos avancen en una misma dirección al no existir mal entendidos ni errores por fallos de comunicación.

1. ¿Qué es una propuesta de valor? es una declaración o resumen de las principales características y funciones de tu producto o servicio.

2. ¿Cuáles son los ventajas de redactar una propuesta de valor? crear valor, diseñar a tu cliente ideal, conocer a tu cliente mejor que a ti mismo, focalizar esfuerzos, saber donde buscar más clientes.

3. ¿Cómo una propuesta de valor puede hacer que el consumidor prefiera un determinado producto o servicio antes que el de los competidores? Rentabilidad esperada, inversiones que se ven involucradas, Nivel de riesgo y recursos que se utilizan para llevarla a cabo.

4. ¿Cuáles son las características de una propuesta de valor? es atractivo ya que debes entender el mercado para poder atraer a los clientes ofreciendo una propuesta de valor basada en la necesidad.

5. ¿Cuáles elementos debe incluir una buena propuesta de valor? ser contundente, atractiva, valor para el cliente, simple y clara, diferente, alcanzable, ser rentable y generar conexión con el cliente.

¿En qué consiste el éxito de una propuesta de valor? consiste en conectar a la empresa con el cliente y hacer que un cliente decida por una u otra empresa.

¿Cuáles son algunas recomendaciones para la redacción de una propuesta de valor?

como tu empresa, producto o servicio resuelve el problema o necesidad de tu cliente, que beneficios debe esperar el cliente de tu servicio.

18/3

Questionario 5

¿Que es el modelo de negocio? Conocer con claridad el tipo de negocio que se creara.

¿Cuales son los ventajas de establecer un modelo de negocio? Te anticipas y equilibras tu presupuesto o buscas alternativas integra marketing.

¿Que información debe reunir el emprendedor para redactar su modelo de negocio? Que ofrezcas al mercado y como así mismo diferenciar los productos para generar valor, quienes serán tus clientes.

¿Cuales son los elementos comerciales del modelo de N? Respuesta de valor, segmentación clientes, distribución y comunicación, recursos, costo.

¿Que elementos debe incluir el modelo de acuerdo con el formato de Osterwalder, Chesbrough y Rosenbom R? Crear valor para los empresarios, clientes y la sociedad.