

Capítulo 1

- 1 ¿El emprendedor nace o se hace? existen quienes ya nacen con las características y cualidades de emprendedor y existen otros quienes a través de las circunstancias llegan a serlo.
- 2 ¿Soy yo un emprendedor? sí, porque los negocios me gustan mucho
- 3 ¿Cuántos tipos de emprendedores existen?
administrativo, oportunista, adquisitivo, incubador, limitador
- 4 ¿Cuáles son las ventajas de emprender? disponibilidad de tu tiempo, darle cuenta que el comercio es quien mueve al mundo en su día a día.
- 5 ¿Cuáles son las desventajas de emprender? pérdida de dinero, tiempo
- 6 ¿Cuáles son las características de los emprendedores?
siempre están en busca de invertir o invertir en cosas nuevas, viajes.
- 7 ¿Todos somos emprendedores? no hasta que tenemos la necesidad de querer salir adelante por que un negocio trae dinero extra y el dinero suele dar cierta estabilidad.
- 8 ¿Cuál es la clave para emprender con éxito?

No existe como tal una clave por que el éxito puede llegar al comienzo, a la mitad, al final o simplemente no llegar, la constancia, la dedicación y el tiempo que invertimos serán clave para llegar a las metas y cumpliendo metas nos acercaremos más al éxito.

CAPITULO 2.

1/13

1. ¿Todos somos creativos? no porque muchos llegan al conformismo y cuando algo les sale bien se quedan con eso y no buscan en crecer mas en crear nuevas ideas o innovar las que ya conocen.
2. ¿Cuales son las razones o excusas (barreras) para no innovar?
la falta de conocimiento o asesoramiento
3. ¿Cuales son esas barreras que le afectan a la mayoría de las personas?
el creer que la gente les sera fiel sin mover un dedo.
4. ¿Como incrementar la creatividad? a traves de un equipo cuya funcion se orientar en base a la creatividad para seguir generando.
5. ¿Que relacion tiene la creatividad y los proyectos emprendedores?
Si un proyecto no tiene creatividad sera dificil para el emprendedor llegar a su objetivo, entonces deben de trabajar de la mano.
6. ¿Cual es la diferencia entre innovar y crear?
Innovar - mejorar, crear - comenzar
7. ¿Por que se confunde el termino artista con creativo?
Por el hecho de que el artista crea.
8. ¿En general se podria decir que un emprendedor exitoso se distingue por su creatividad?
No se distingue un emprendedor por eso por que si al final el emprendedor solo invierte en capital no sin ser creativo debera contar con alguien que sea creativo.

Capítulo 3.

1 ¿Qué es trabajo en equipo? grupo de personas que tienen una perspectiva organizada y clara sobre sus metas y trabajan en interdependencia.

2 ¿Existe diferencia entre trabajo en equipo y de grupo?
Cuando trabajas en grupo no importa el proceso mientras se llegue al objetivo y un equipo crece desde cero para llegar a la meta.

3 ¿Cuáles son las ventajas de trabajo en equipo?
El trabajo es mejor, mejor colaboración, más diálogo.

4 ¿Cuáles son las desventajas del trabajo en equipo?

Pensamientos distintos, formas de integración, disponibilidad.

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

Tener bien establecidos, objetivos, metas, que correspondan al trabajo asignado.

6 ¿Cuáles son algunas de las causas del fracaso en equipo?

Responsabilidad, no tomar el trabajo en serio, peleas.

7 ¿Cómo debe de ser una reunión de trabajo?

Todos aportan sus ideas y si se encuentra un problema dialogar entre todos para encontrar una solución.

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

Falta de comunicación, irresponsabilidad, falta de ideas.

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

Es de mucha importancia ya que en eso se basa el como resolver problemas y dilemas que surgen.

capítulo 4

1.- ¿Que es una propuesta de valor?

descripción de la experiencia que recibirá el cliente dada la oferta de mercado de la compañía y de su reacción con el proveedor de dicho bien o servicio.

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

diseño ideal, llamar la atención de los clientes, enfocar tus esfuerzos

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

Esta relacionado con la funcionalidad, calidad, oportunidad y el precio de acuerdo al grupo Kazan.

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

Reflejar la funcionalidad servicio, imagen, incluir información importante para los clientes, conocer y reflejar características débiles, comunicar lo que hace mejor la empresa, buscar la fidelidad del cliente

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

Las cualidades de producto, relación con el consumidor, imagen y prestigio

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

utiliza una nueva tecnología para producir un nuevo producto, identifica como el producto puede ser llevado a mercados en los que antes no se distribuía, etc.

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

Los clientes invertirán en un producto o servicio de una empresa si este ofrece algo diferente a lo de la competencia, las marcas que establecen un estándar no siempre son marcas de lujo.

Capítulo 5

[Signature]
23/05

1.- ¿Qué es un modelo de negocios?

Descripción de la forma en la que una organización crea, captura y entrega un valor económico o social.

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

Se permite definir una Propuesta de Valor (consiste), se define los recursos que vas a necesitar hacer análisis de gastos un Plan de crecimientos.

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

¿Quién es el cliente potencial para la empresa? ¿Con qué recursos se cuenta y cuál es necesario conseguir? ¿Cómo se obtendría ganancias de la empresa? etc.

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

La Propuesta de Valor, segmento del mercado, estructura de la cadena de valor, generación de ingresos y ganancias, posición de la compañía, en la red de ofertas (competencias), estrategia competitiva, canales de distribución, etc.

5.- ¿Considerando su propia idea de Proyecto emprendedor (empresa), ¿Qué elementos debe incluir en el modelo de negocios de acuerdo al formato que proponen Oster, Waldner, Chesbrough y Rosenbloom, o Ramirez?

Una Propuesta de Valor de la empresa, un segmento de mercado de acuerdo al grupo de clientes al que va dirigido tener una estrategia competitiva para desarrollar una ventaja sobre la competencia, etc.