

Universidad del sureste



Taller del emprendedor

Mvz. Víctor Antonio Gonzales Salas

Medicina veterinaria y zootecnia 9ª cuatrimestre

Alum. Misael Enríquez Molina

Capítulo 1

D M A
09 05 2022

Scribe®

1. ¿El emprendedor nace o se hace?

R: Tal vez un poco de ambos, algunos nacen con las cualidades de emprender y otros lo logran a través del constante esfuerzo.

2. ¿Soy yo un emprendedor?

Quizás no, pero con la suficiente motivación y el esfuerzo se puede llegar a ser un emprendedor.

3. ¿Cuántos tipos de emprendedor existen?

Emprendedor administrativo, oportunista, adquisitivo, incubador, imitador, etc.

4. ¿Cuáles son las ventajas de emprender?

Sentir la dicha de que funcione tu negocio y sea apreciado por las personas que lo consumen, tu crecimiento propio, riqueza, el tener éxito.

5. ¿Cuáles son las desventajas de emprender?

Se tiene que trabajar más duro y más horas, estar inseguro de tus decisiones, no tener quien te guíe para realizarlo, el miedo al fracaso.

6. ¿Cuáles son las Características de los emprendedores?

Compromiso total, determinación, perseverancia, Capacidad para alcanzar metas, orientación a los metas, oportunidades, iniciativa y responsabilidad.

7. ¿Todos Somos emprendedores?

no todos Somos emprendedores pero se puede lograr tener éxito como emprendedor, si se tiene la autoconfianza y la perseverancia con lo que se quiera lograr sus metas y propósitos.

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

identificar los gustos y preferencias, identificar con claridad lo que se quiere hacer y las metas que desea alcanzar, eliminar los mitos y barreras para emprender, desarrollar un buen plan de negocios, se tendrá éxito si se trabaja en algo que le agrada.

Capítulo 2

D

M

A

09

05

2022

Scribe

1. ¿Todos Somos Creativos?

Todos Somos creativos con el simple acto de darte solución a un problema, pero no todos somos capaces de tener la habilidad de crear.

2. ¿Cuáles Son las razones o excusas (barreras) Para no innovar?

Los bloqueos personales, los bloqueos Sociales.

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

Los bloqueos personales, de tipo emocional.

4. ¿Cómo Incrementar la Creatividad?

Arriesgarse, sin temor al fracaso, Buscar siempre la excelencia en lo que se hace, no dejar de intentarlo, etc.

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

La creatividad son las que motivan a llevar a cabo un proyecto partiendo de las ideas que se tengan.

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

Crear es algo nuevo, diferente, único y original, y innovar es hacer un cambio en algo ya existente una modificación que le añade particularidades que no tenía o que mejora.

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

Por sus grandes cualidades, habilidades y capacidad de crear.

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

Es parte de las cualidades que debe tener un emprendedor para poder adaptarse al mercado.

Capítulo 3

D M A

Scribe®

1. ¿Qué es trabajar en equipo?

Es un grupo de personas que tienen una perspectiva organizada y clara sobre sus metas y trabaja en interdependencia.

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

En un grupo los miembros son independientes entre sí y tienen responsabilidades individuales, en un equipo la responsabilidad es compartida y se trabaja en estrecha colaboración para resolver los problemas.

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

La división de tareas, permite desarrollar investigaciones, y proyectos más completos, habrá más elementos en la toma de decisiones.

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

La lentitud, integración en el equipo, incertidumbre y compromiso, dominio de la discusión, responsabilidad ambigua.

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

Claridad en las metas, un plan de mejoras, funciones bien definidas, participación bien equilibrada, reglas fundamentales, comunicación clara.

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

No tener metas y objetivos claros ni compartidos por sus integrantes, falta de coordinación, la ausencia de un buen proceso de comunicación, el liderazgo rígido, etc.

7. ¿Cómo debe ser una reunión de trabajo?

Una forma efectiva de iniciar una reunión es exponer su objetivo e importancia, así como establecer una agenda, los procesos a seguir y los resultados esperados.

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

La evasión de responsabilidades, pocas ideas, falta de confianza, problemas de comunicación, etc.

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

Para establecer canales de comunicación, conocer a cada trabajador o cliente, para reforzar el lenguaje verbal con el no verbal, etc.

Capítulo 4

D 16 M 05 A 2022

Scribe®

1. ¿Qué es una Propuesta de Valor?

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

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

Crear valor, diseñar tu cliente ideal, que los clientes vengan a ti, Focalizar los esfuerzos.

3. ¿Cómo 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, la calidad, la oportunidad y el precio de acuerdo al Grupo Kaizen.

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

Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, incluir información importante para los clientes, conocer y reflejar características visibles o no, comunicar lo que hace mejor la empresa, buscar la fidelidad del cliente.

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

Las Cualidades del producto, relación con el consumidor, imagen y Prestigio.

6. ¿En qué consiste el éxito de una Propuesta de Valor?

Utilizar una nueva tecnología para producir un nuevo producto, identificar 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

D
16

M

05

A

2022

Scribe®

1. ¿Qué es un modelo de negocio?

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

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

Te permite definir una propuesta de valor. Consiste, te define los recursos que vas a necesitar, hacer un análisis de gastos, un plan de crecimiento, etc.

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 obtendrá ganancias de la empresa?, etc.

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

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 oferentes (competencia), estrategia competitiva, canales de distribución, etc.

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

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.