



LIC. ENFERMERÍA

TALLER DEL EMPRENDEDOR

LIC. VÍCTOR ANTONIO GONZÁLEZ SALAS

CUESTIONARIOS CAPITULO I-5

E.L.E ANDREA GUADALUPE RAMÍREZ PÉREZ

9° CUATRIMESTRE

TAPACHULA CHIAPAS

25/05/2022

CAPÍTULO 1

1. ¿El emprendedor nace o se hace?

R= El emprendedor se hace.

2. ¿Soy yo un emprendedor?

R= Si

3. ¿Cuántos tipos de emprendedor existen?

R=

-Emprendedor administrativo.

-Emprendedor oportunista.

-Emprendedor adquisitivo.

-Emprendedor incubador.

-Emprendedor imitador.

4. ¿Cuáles son las ventajas de emprender?

R= En encontrar una mayor estabilidad laboral, la lucha y la implicación por un proyecto propio aunque no es lo mismo construirlo al que ya está construido, la satisfacción personal para lograr los objetivos propuestos por uno mismo, depende de uno mismo y no del jefe, en la generación de ingresos al que emprender en otros lados, flexibilidad de horarios.

5. ¿Cuáles son las desventajas de emprender?

R= La dedicación que conlleva poner en marcha un proyecto propio si no se cuenta con una inversión al inicio, pueda que haya un fracaso económico ya que lo es lo mismo emprender o lograr en una empresa, inversiones al principio del trabajo, la tensión en el estrés en pensar que no se pueda lograr.

6. ¿Cuáles son las características de los emprendedores?

R=

-Factores motivacionales

-Características personales.

-Características físicas.

-Características intelectuales.

-Competencias generales.

7. ¿Todos somos emprendedores?

R= Si, Porque la mayoría de las personas piensan o sueñan en lograrlo pero al final si se puede emprender si se piensa positivo sin importar lo demás.

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

R= La clave seria en que cada persona pensara en lo que más le gusta hacer, si tiene esa capacidad, la habilidad, entre otras y lo importante en pensar positivamente sin importar que haya fracasos y no tenerle miedo porque eso es un obstáculo que no deja avanzar al proyecto deseado.

CAPÍTULO 2

1. ¿Todos somos creativos?

R= Si, porque pensamos de forma diferente y, como lo ve, cada tipo de persona como en alguna pintura o trabajo a realizar ya que la creatividad depende de cada persona y como lo ejerza.

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

R= Los bloqueos personales y bloqueos sociales (Culturales).

-Miedo al equívoco (temor al ridículo).

-Miedo al cambio (a lo desconocido).

-Querer mantener una imagen y no arriesgarse a perderla.

-Presión de tiempo para obtener resultados.

-Falta de estímulo para aplicar la creatividad.

-Tendencia a la rutina.

-Cultura y educación. Crecer en un ambiente que no fomente ni aprecie la creatividad.

-Apego a los convencionalismos.

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

R= En lo mental cuando no se tiene la capacidad de ver los problemas y no busca solución; el agotamiento por exigencias, dificultad para proteger y canalizar la energía que se tiene, pereza y falta de disciplina.

4. ¿Cómo incrementar la creatividad?

R=

- Determinar el problema.
- Buscar opciones alternas de solución.
- Evaluar las siguientes opciones.

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

R= Que con la creatividad es generar algo nuevo como ejemplo puede ser un proyecto de comercial que pueda que falte música, colores, frases etc. Ya que con la creatividad nos ayuda ver más allá del proyecto o trabajo deseado y emprender en tareas, trabajos ya sea en empresas o proyectos personales.

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

R= En que ambas palabras se relacionan y crear es de hacer algo nuevo, algo diferente mentalmente generando ideas en cambio innovar se entiende por cosa material que con las ideas se van generando ya sea similar a algo.

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

R= De que tiene una cualidad de crear aunque también es innovadora y no específicamente a nivel artístico si no que tiene distintas finalidades ya sea para un beneficio.

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

R= Si, pero no solo en la creatividad sino que existen otros factores como el esfuerzo y la dedicación al trabajo con la finalidad de salir adelante.

CAPÍTULO 3

1. ¿Qué es trabajar en equipo?

R= Es una labor donde varios integrantes desarrollan su potencial en el trabajo con finalidad de aportar ideas y sacar un trabajo.

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

R= Que en el grupo de trabajo tienen esa responsabilidad y son independientes entre sí, en cambio el trabajo en equipo la responsabilidad es compartida y dan soluciones a los problemas.

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

R= Sinergia son aquellas personas que trabajan de forma estructurada y el grupo es superior a los resultados individuales, motivación, compromiso, ideas, creatividad.

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

R= Lentitud, en la integración en el equipo que en ocasiones no resulta bien, incertidumbre y conformismo donde causan presiones sociales en el grupo.

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

R= Establecer los objetivos, delimitar estructuras y límites, generar compromisos, el proceso óptimo en la toma de decisiones y contar con herramientas tecnológicas.

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

R= Falta de confianza, falta de comunicación, planificación, falta de comprensión y compromiso.

7. ¿Cómo debe ser una reunión de trabajo?

R= Para una reunión de trabajo debe estar bien estructurada asignando roles, temas, ser concisos, llegando a acuerdos, dejando los objetivos bien definidos, que todos estén bien informados de acuerdo al trabajo y ser puntuales.

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

R= Conflictos interpersonales e individualismo, no todos llegan a un acuerdo, en la toma de decisiones son arriesgadas, falta de confianza, presión en algún integrante del equipo, ideas muy escasas en el equipo.

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

R= La comunicación es muy importante porque llega a que los objetivos sean claros y concisos y cada integrante se vaya desarrollando y permite un avance en el equipo.

CAPÍTULO 4

1. ¿Qué es una propuesta de valor?

R= Son propuestas que hace un cliente y este decide por obtener beneficios con finalidad de solucionar un problema o satisfacer una necesidad.

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

R= Diseñar productos o servicios, saber dónde buscar más clientes, focalizar tus esfuerzos, conocer a los clientes, crear valor.

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

R= Si

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

R=

-Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.

-Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.

-Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes.

- Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.
- Ser lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los beneficios.
- Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicios.

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

R= Cualidades del producto, Relación con el consumidor e imagen y prestigio.

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

R= En saber y conocer qué es lo que les gusta a las personas algo llamativo donde cubran sus necesidades o deseos de la persona.

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

R= En las marcas que establecen no siempre son marcas de lujo. Muchas marcas definen altos estándares de calidad en diferentes categorías. Es una proposición de valor envidiable y que funciona.

-Un producto es diferenciado si los consumidores perciben que obtienen algo de valor que otros productos no ofrecen.

-Las alianzas estratégicas con diferentes entidades que complementan su operación genera una ventaja.

-Contar con un reconocimiento de marca por parte del cliente genera una diferenciación con la competencia, ya que se cuenta con una buena reputación; el cliente percibe que adquiere lo mejor, algo que no puede obtener de la competencia.

CAPÍTULO 5

1. ¿Qué es un modelo de negocio?

R= Es la que describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social.

2. ¿Cuáles son las ventajas al establecer un modelo de negocio?
R= En que define la estructura de costes en relación a la globalidad del proyecto, Permite definir una propuesta de valor concisa.
3. ¿Qué información debe reunir el emprendedor para redactar su modelo de negocio?
R= Una información importante de manera clara donde al tipo de cliente al que se dirigen los productos de una empresa-
4. ¿Cuáles son los elementos esenciales de un modelo de negocio?
R=
 - Segmento del mercado.
 - Propuesta de valor.
 - Canales de distribución.
 - Relación con los consumidores.
 - Flujos de efectivo.
 - Recursos claves.
 - Socios clave.
 - Actividades clave.
 - Estructura de costos.
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, Chesbrough y Rosenbloom, o Ramírez?
R= Pues se llevaría a cabo la relación con los consumidores ya sea personal o automatizadas para acabar las necesidades del consumidor, recursos, modelo de ingresos.