



LICENCIATURA EN ENFERMERÍA.

9° CUATRIMESTRE

TALLER DEL EMPRENDEDOR

CUESTIONARIOS CAPITULO 1 A 5 - LIBRO: EL EMPRENDEDOR
DE ÉXITO

E.L.E.: ALLYN GABRIELA FARFAN CÓRDOVA.

CATEDRÁTICO: VÍCTOR ANTONIO GONZÁLEZ SALAS

TAPACHULA, CHIAPAS DE CÓRDOVA Y ORDOÑEZ

26 – MAYO – 2022

CAPÍTULO 1 - ESPÍRITU EMPRENDEDOR

1. ¿El emprendedor nace o se hace?

Nace porque desde siempre ha tenido cualidades, características o rasgos de una persona emprendedora como tal.

Se puede hacer a sí mismo, adquiriendo estas cualidades mediante el aprendizaje y experiencias.

2. ¿Soy yo un emprendedor?

Por lo pronto no me considero una persona emprendedora, pero estoy consciente y confío en que puedo llegar a serlo.

3. ¿Cuántos tipos de emprendedor existen?

Existen 5 tipos:

- Emprendedor administrativo
- Emprendedor oportunista
- Emprendedor adquisitivo
- Emprendedor incubador
- Emprendedor imitador

4. ¿Cuáles son las ventajas de emprender?

Administración propia del tiempo, esfuerzo por algo propio, autonomía, podría surgir una estabilidad laboral.

5. ¿Cuáles son las desventajas de emprender?

Supone un riesgo económico ya que como empresario uno debe asumir el éxito o el fracaso económico que pueda tener.

6. ¿Cuáles son las características de los emprendedores?

- Características intelectuales:
 - Versatilidad/flexibilidad
 - Creatividad/imaginación/innovación
 - Búsqueda de la verdad e información

- Planificación y seguimiento sistemático de resultados
- Capacidad para analizar el ambiente (reflexión)
- Visión comprensiva de los problemas
- Capacidad para solucionar problemas
- Planificación con límites de tiempo

7. ¿Todos somos emprendedores?

Sí, todos podemos serlo, como se mencionó anteriormente, hay personas que tienen cualidades natas para poder llevar a cabo el emprendimiento y otras que podemos adquirirlo.

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

Tener objetivos claros, saber qué es lo que realmente nos gusta o llama nuestra atención, tener en cuenta los planes a futuro y la meta que se desea alcanzar.

Capítulo 2 – Creatividad

1. ¿Todos somos creativos?

Sí, todos somos creativos de diferentes formas y en diferentes ámbitos.

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

- Bloqueos personales: de tipo mental o emocional.
- Bloqueos sociales u obstáculos culturales: Cuando el círculo en el que se desenvuelve esa persona no permite que se exprese libremente o cuando existen maestros que no dan la oportunidad a los alumnos de efectuar cambios.

* Csikszentmihalyi (1997) señala que hay cuatro tipos principales de obstáculos:

- El agotamiento por las exigencias del medio, el cual evita el aprovechamiento de la energía (dispersión)
- La dificultad para proteger y canalizar la energía que se tiene
- La pereza o falta de disciplina para controlar el flujo de energía
- No saber qué hacer con la energía que la persona tiene

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

Los bloqueos personales y sociales, porque, en mi opinión son los que tienen más carga psicológica entre los individuos y eso conlleva inestabilidad emocional.

4. ¿Cómo incrementar la creatividad?

Cultivar la curiosidad y el interés, romper la rutina, cultivar la búsqueda de nuevas experiencias y conocimientos, controlar nuestro tiempo y espacio para enfocar el esfuerzo en acciones productivas concretas.

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

La creatividad es la responsable, en gran medida, de la innovación dentro de una empresa o pequeño emprendimiento y en el cómo se va a desenvolver y diferenciar dentro del mercado donde ya existen competencias.

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

La creatividad se relaciona con el proceso de creación de una metodología, producto o servicio, mientras que la innovación permite la implementación de dichos procesos en un modelo de negocio o proyecto.

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

Porque en ambos existe la capacidad de crear.

La habilidad artística incluye la destreza a través del desarrollo del talento y la creatividad para crear obras de arte, tales como: escritos, pinturas, dibujos, esculturas, música, etc. La capacidad creativa es la habilidad para usar nuestra imaginación, hacer conexiones, crear nuevos inventos y resolver problemas.

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

Se distingue por múltiples factores, entre los cuales sí encontramos el ser creativo, esto debido a que constantemente se necesitan innovaciones en el proyecto, es una parte muy importante siempre continuar hasta cumplir las metas y no parar al haber llegado sino tratar de seguir innovando.

CAPÍTULO 3 – TRABAJO EN EQUIPO

1. ¿Qué es trabajar en equipo?

Es un grupo de personas con una perspectiva organizada y clara sobre sus metas; que trabaja de manera interdependiente, donde todos los miembros participan de forma activa y coordinada, que aportan sus cualidades y buscan el mejor desempeño posible para el bien del proyecto y el cumplimiento de sus metas comunes.

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

Sí, en un grupo de trabajo, los miembros son independientes entre sí y tienen responsabilidades 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 las ventajas del trabajo en equipo?

Fomenta la comunicación eficaz, lluvia de ideas, fomenta un objetivo común, mejora habilidades de resolución de problemas.

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

Falta de individualidad, puede existir mal liderazgo, pueden generarse muchas discusiones, algunas personas son incapaces de trabajar en equipo, lentitud para llevar a cabo algún proceso o toma de decisiones.

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

Es importante establecer bien los perfiles de las personas a las que se invitará a formar parte del equipo y, de manera particular, observar algunas características básicas que todo miembro del equipo debe tener, como:

- Honestidad.
- Responsabilidad.
- Compromiso.
- Disposición para trabajar en conjunto.
- Orientación a la calidad y a la mejora continua.
- Iniciativa.

- Entusiasmo.
- Capacidad de comunicación.
- Organización y formalidad.

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

La ausencia de comunicación, falta de compromiso, evitar responsabilidades, falta de confianza, falta de unidad, luchar por poder o predominio.

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 (la cual se puede aprovechar para incluir temas de último momento), los procesos a seguir y los resultados esperados. Para llevar a la práctica lo anterior se requiere, sobre todo, una participación activa de todos los miembros.

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

Lentitud, incertidumbre y conformismo, mala integración al equipo, dominio de la discusión, responsabilidad ambigua.

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

Porque es el proceso mediante el cual se produce un intercambio de información entre dos o más personas a través de un medio.

CAPÍTULO 4 – PROPUESTA DE VALOR

1. ¿Qué es una propuesta de valor?

Es definida por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

- 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?

- Te permite dirigirte directamente a tu público objetivo. Ante el enorme volumen de información digital disponible, es esencial poder dirigir a tus clientes ideales hacia tu marca.

- Comunica una promesa.

- Describe un negocio.

- Es clara y concisa.

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

El precio de los productos juega un papel importante en la toma de decisiones de los consumidores, pero no es el único factor que la sociedad tiene en cuenta. De ahí la importancia de desarrollar, dentro de la estrategia de negocio, una propuesta de valor con la que atraer y retener clientes.

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

- 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?

- Cualidades del producto: Se refiere a los beneficios que ofrece el producto: funcionalidad, calidad y precio de dicho producto, entre otras.
- Relación con el consumidor: Es la respuesta de los clientes hacia el producto/servicio, es decir, cuán satisfecho queda el cliente y qué aceptación le da al producto; esto implica la percepción que el cliente tiene de su costo-beneficio.
- Imagen y prestigio: Son los factores que atraen a un cliente hacia una empresa y le permiten a ésta definirse de manera positiva ante sus clientes.

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

Para tener éxito es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios, de ahí la importancia de tener perfectamente establecida la propuesta de valor.

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

- Las marcas que establecen un estándar 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.
- Los clientes invertirán en un producto o servicio de una empresa si éste ofrece algo diferente a lo de la competencia. Ese algo, mejor conocido como valor agregado, toma la forma de diferenciación en el producto o servicio (características diferenciales).
- Un producto es diferenciado si los consumidores perciben que obtienen algo de valor que otros productos no ofrecen.

CAPÍTULO 5 – MODELO DE NEGOCIO

1. ¿Qué es un modelo de negocio?

El modelo de negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios.

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

Un modelo de negocio es un esquema de procesos, funciones o actividades específicas que una empresa utiliza para producir bienes y servicios de consumo en el entorno empresarial. Las organizaciones suelen crear un modelo de negocio para asegurar que pueden producir bienes y servicios de la manera más eficiente y eficaz posible.

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

- ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?
- ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?
- ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?
- ¿Qué apoyo son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?
- ¿Con qué recurso se cuenta y cuáles es necesario conseguirlos?
- ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto (futuro esperado de la empresa)?
- ¿Como obtendrá ganancias la empresa?

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

- Propuesta de valor.
- Segmento de mercado.
- Estructura de la cadena de valor.
- Generación de ingresos y ganancias.
- Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia).
- Estrategia competitiva.

Según Osterwalder y Pigneur (2009), existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio:

- Segmento del mercado.
- Propuesta de valor.
- Canales de distribución.
- Relación con los consumidores.
- Flujos de efectivo.
- Recursos clave.
- Actividades clave.
- Socios 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?