



UNIVERSIDAD DEL SUR

CARRERA: LICENCIATURA EN ENFERMERÍA

MATERIA: “ TALLER DEL EMPRENDEDOR”

TAREA:

“ PREGUNTAS DEL TALLER DEL EMPRENDEDOR ”

DOCENTE: GONZÁLEZ SALAS VICTOR ANTONIO

ALUMNO: CARRASCO GONZÁLEZ SALOMÉ

GRADO: 9ª GRUPO: “A”

TAPACHULA, CHIAPAS

JUEVES 26 DE MAYO DEL 2022

CAPITULO I

1. ¿EL EMPRENDEDOR NACE O SE HACE?

R= Considero que un emprendedor se puede llegar a formar por medio de talentos que traemos incluidos desde pequeños; pero también se puede llegar a formar por medio de las necesidades que nos impulsan a buscar maneras de cómo sobre salir, lo cual orilla a buscar una serie de soluciones dándose cuenta que tiene las armas suficientes para poder lograr ser un emprendedor

2. ¿SOY YO UN EMPRENDEDOR?

R= Consideró que si, durante mis años recorridos he tenido la oportunidad de ofrecer ciertos productos, que me han permitido obtener confianza de las personas y he aumentado el potencial de venta poco a poco.

3. ¿CUÁNTOS TIPOS DE EMPRENDEDOR EXISTEN?

R=

- **EMPRENDEDOR ADMINISTRATIVO:** es aquel que realiza una investigación y mientras surge el desarrollo crea mejores y nuevas forma de hacer funcionar las cosas
- **EMPRENDEDOR OPORTUNISTA:** Busca constantemente las oportunidades y se mantienen alerta ante las posibilidades que le rodee
- **EMPRENDEDOR ADQUISITIVO:** se mantiene en una continua innovación que le permite crear y mejorar lo que hace.
- **EMPRENDEDOR INCUBADOR:** en su afán por crear y buscar oportunidades y por preferir autonomía, crea unidades independientes que eventualmente se convierte en nuevos negocios, incluso a partir de alguno ya existente
- **EMPRENDEDOR IMITADOR:** Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejores de ellos.

4. ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE EMPRENDER?

R= Eres tu propio jefe, mayor posibilidad de ingresos, prestigio social, seleccionas tu equipo de trabajo, trabajas en lo que te gusta, no hay supervisión de jefe directo, no hay supervisión de un jefe directo, puede controlar su horario de trabajo, se autoemplea y es fuente de empleo para otros, satisface sus necesidades, satisfacción persona

5. ¿CUÁLES SON LAS DESVENTAJAS DE EMPRENDER?

R= Mayor dedicación, riesgo económico, incertidumbres, inversión, dedica menos convivencia familiar o vida social, no cuenta con beneficios de un empleado (prestaciones, estabilidad, etc.)

6. ¿CUÁLES SON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRENDEDORES?

R=

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación a las metas y oportunidades.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Persistencia en la solución de problemas.
- Realismo.
- Autoconfianza.
- Altos niveles de energía.
- Busca de realimentación.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculados.
- Baja necesidad de estatus y poder.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio.

7. ¿TODOS SOMOS EMPRENDEDORES?

R= Considero que sí, se emprende en muchos aspectos de la vida, pero no siempre se encuentra uno en el momento adecuado para iniciar

8. ¿CUÁL ES LA CLAVE PARA EMPRENDER CON ÉXITO?

R= Primero debe identificar cuáles son la preferencia del trabajo a realizar, después debe de fijar con claridad lo que quiere hacer y las metas que desea alcanzar, debe mentalizarse valentía y tener fortaleza para afrontar los cambios, El fracaso es parte innegable del éxito, aprender de tus errores te ayudará a adquirir experiencia y tomar decisiones objetivas en el futuro. Asumir retos, nuevas experiencias, conocer personas y participar en proyectos que impliquen un desafío que permitan salir de la rutina, por último se debe realizar con éxito todas las ideas planteadas la cual conducirá hacia el éxito

CAPITULO II

1. ¿TODOS SOMOS CREATIVOS?

R= Considero que sí, porque todos tenemos la capacidad para poder crear algo nuevo, innovar y realizar cosas diferentes, aunque no a la misma magnitud

2. ¿CUÁLES SON LAS RAZONES O EXCUSAS (BARRERAS) PARA NO INNOVAR?

R= Resistencia de cambio, hacer una carrera la cual no te motiva, no tener estabilidad en el trabajo; nivel desarrollado de paradigmas, valores, visión, liderazgo, madurez organizativa; sentir falta de competencia, calidad de producción, la falta de tiempo, tener miedo a perder la inversión, tener convicción de que no va a funcionar.

3. ¿CUÁLES DE ESAS BARRERAS LE AFECTAN A LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS?

R= La inseguridad, miedo de perder la inversión, falta de tiempo, miedo a equivocarse, miedo a los cambios, querer lograr algo pero no querer arriesgar, falta de la estimulación para aplicar en la creatividad, tendencia a la rutina, pereza, conformismo, querer mantener lo que ya se ha con tal de no perder la imagen que ya se tiene. Cabe mencionar que una de las principales barreras son los bloqueos personales y los bloqueos sociales, en el primero somos nosotros mismos por la falta de seguridad y disposición de realizar cosas y el segundo donde el entorno te limita ya que muchas veces no quieren que sobresalgas y seas mejor que los demás.

4. ¿CÓMO INCREMENTAR LA CREATIVIDAD?

R= Podemos incrementar la creatividad cambiando la rutina, experimentando, cambiándole forma a las cosas; perder el miedo y arriesgar en tener un nuevo diseño, dejar que su mente se cuestione para crear, disfruta cada vez que tengas la oportunidad de crear, inspirarse en algo que te guste, escuchar música te puede ayudar a desarrollarla, vive nuevas experiencias, tomar tiempo de descanso y practicar una alimentación adecuada, inspírate con las ideas de otros genios creativos, leer constantemente libros de diferentes temas, ver películas y series, etc.

- El uso de analogías, que consiste en buscar parecido a una cosa con otra; por ejemplo, una letra puede convertirse en una cobra, en una escuadra, en una pistola, etcétera.
- Usar los seis sombreros para pensar de Edward de Bono, que consisten en un método de solución de problemas en el que, según el sombrero en turno, se toma una postura diferente para visualizar y evaluar el caso, lo cual genera diversas soluciones posibles.
- Dibujar e inventar historias a partir de una palabra, un conjunto de ellas o un contexto dado.
- Realizar una lluvia de ideas acerca de un tema particular.
- Llevar a cabo ejercicios de flexibilidad y fluidez. Por ejemplo, relacionar palabras o enumerar lo más rápido posible todas las que inicien con la letra eme o generar otras a partir de un vocablo dado o de las características particulares de un objeto.

Consejos que auxilia al emprendedor a provecharla y desarrollarla:

- Arriesgarse, sin temer al ridículo o al fracaso.
- Buscar siempre la excelencia en lo que se hace.
- Encontrar soluciones diferentes a un mismo problema.
- Tener la costumbre de buscar información cuando haga falta.
- No descartar ideas sin haberlas analizado con detenimiento.
- No criticar las ideas de los demás.
- Cuando se falle en una primera ocasión, volver a intentarlo.
- No esperar a que los demás actúen.
- Interesarse por diversos temas, aunque estén fuera de nuestra especialidad.
- Rodearse de personas optimistas y creativas.
- Permitirse soñar. Los minutos previos a la hora de dormir son un buen momento para explorar posibilidades.
- Dejar de depender de la estructura extrema, en especial cuando se buscan opciones de solución a problemas determinados.
- Divertirse lo más que pueda durante el proceso, así dará libertad al pensamiento.
- Mantener una elevada autoestima.
- Utilizar rutinas diferentes; romper paradigmas.

5. ¿QUÉ RELACIÓN TIENEN LA CREATIVIDAD Y LOS PROYECTOS EMPRENDEDORES?

R= La creatividad es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original; por lo tanto considero que la relación de estos es muy importante ya que trabajan juntamente, un emprendedor necesita de la creatividad para dar origen a un nuevo producto

6. ¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE INNOVAR Y CREAR?

R= la diferencia entre innovar y crear es clara, ya que crear es hacer algo ya establecido e innovar es mejorarlo y hacer algo nuevo.

7. ¿POR QUÉ SE CONFUNDE EL TÉRMINO “ARTISTA” CON “CREATIVO”?

R= La diferencia entre ser un artista y ser creativo varia en algunas situaciones por ejemplo el artista se enfoca en la belleza de lo que hace y el creativo se enfoca en crear algo nuevo.

8. EN GENERAL, ¿SE PODRÍA DECIR QUE UN EMPRENDEDOR EXITOSO SE DISTINGUE POR SU CREATIVIDAD?

R= No, porque ser un emprendedor exitoso no siempre lo determina la creatividad de lo que hace sino la dedicación y el compromiso de realizar las cosas

CAPITULO III

1. ¿QUÉ ES TRABAJAR EN EQUIPO?

R= Es una labor que se lleva a cabo a través de un conjunto de integrantes que tiene un objeto común, aunque cada uno desarrolle sus tareas de forma individual para conseguirlo. Es un esfuerzo de colaboración entre los miembros de un grupo de trabajo para lograr objetivos comunes y metas propuestas.

2. ¿EXISTE DIFERENCIA ENTRE TRABAJO DE EQUIPO Y DE GRUPO?

R= Si existe diferencia, porque el equipo de trabajo responde en un conjuntos del trabajo realizado mientras que en el grupo de trabajo cada persona responde individualmente.

3. ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DEL TRABAJO EN EQUIPO?

R= Mayor capacidad de trabajo, velocidad, intercambio de información y diversidad de abordas un problema, refuerza los vínculos de cooperación, cohesión y espíritu colectivo, asegura la comunicación y la asignación de tareas para evitar duplicidades, fomenta el intercambio de información, innovación, unidad y viabilidad de tareas, la cooperación, solidaridad y generosidades. Mejora el clima en la clase, se explotan las habilidades individuales.

4. ¿CUÁLES SON LAS DESVENTAJAS DEL TRABAJO EN EQUIPO?

R= Pueden generarse tensiones por el liderazgo o modo de trabajo, se pueden generar desconexiones por realizar tareas aisladas, demora en el trabajo por debate, la responsabilidad puede diluirse en el colectivo, diferente ritmos de trabajo, una forma común de trabajo puede generar conflictos, las personalidades pueden generar tensión, la búsqueda del consenso puede ser complicada, es restrictivo por lo que se puede o no hacer, la colaboración puede fracasar, lentitud, falta de integración en el equipo, incertidumbre y conformismo causan presiones sociales en el grupo, dominio de la discusión, responsabilidad ambigua, no existe una integración por completo.

5. ¿CUÁLES SON LOS PASOS PARA CONSTRUIR UN EQUIPO DE TRABAJO QUE TENGA ÉXITO?

R=

- Etapa 1. Formación (individualista). Cuando se conforma el grupo, cada integrante tiene una actitud de incertidumbre hacia los demás, por lo cual se crea una atmósfera de inseguridad. Cada participante trata de mostrar sus habilidades y fortalezas. Se establece un ambiente de competencia e individualidad. Los sentimientos encontrados son: excitación, optimismo, orgullo por ser miembro, apego, miedo y otros. Es, básicamente, la etapa de presentación de los integrantes.
- Etapa 2. Poder (identificación). En esta etapa los integrantes del equipo comienzan a establecer las metas y a catalogar las competencias de cada uno. Es la etapa de definición de las funciones e inicio de la acción.
- Etapa 3. Regulación (integración). Cuando los miembros se conocen e identifican, inicia el verdadero trabajo en equipo; poco a poco empiezan a ayudarse entre sí, lo cual da principio al establecimiento de reglas.
- Etapa 4. Actuación (resultados). Es la fase del crecimiento, los integrantes se entienden y están cómodos con el trabajo conjunto; tienen una misma dirección: conseguir las metas establecidas. Todos tienen las mismas expectativas y cada uno acepta las virtudes y debilidades de los demás, por lo que se complementan en su quehacer.

6. ¿CUÁLES SON ALGUNAS CAUSAS DEL FRACASO DEL TRABAJO EN EQUIPO?

R= No establecer y tener clara las metas, no tener funciones definidas, no tener comportamientos que beneficien en el equipo, no tener participación de todo el equipo, no establecer reglas, no tener método científico.

7. ¿CÓMO DEBE SER UNA REUNIÓN DE TRABAJO?

R= Una reunión debe ser citada acordada entre un conjunto de personas, debe planearse con anticipación.

8. ¿QUÉ PROBLEMAS APARECEN EN EL TRABAJO EN EQUIPO?

R= Problemas de comunicación, poco compromiso, no asumir responsabilidades, falta de liderazgo, falta de capacitación, no cumplir con las investigaciones, confusión de roles.

9. ¿QUÉ IMPORTANCIA TIENE LA COMUNICACIÓN EN EL ÉXITO DE UN EQUIPO DE TRABAJO?

R= La comunicación es algo esencial en un equipo de trabajo ya que la buena aplicación de este permite lograr un rendimiento de trabajo eficaz, favorece las gestiones, logra alcanzar cosas positivas como la buena integración.

CAPITULO IV

1. ¿QUÉ ES UNA PROPUESTA DE VALOR?

R= Es una mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la institución le ofrece a sus clientes, los cuales lo hacen una oferta diferente en el mercado

2. ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE REDACTAR UNA PROPUESTA DE VALOR?

R= crea una ventaja competitiva, puede agregar factores que identifique y diferencie a la compañía de sus competidores dándole una posición única y superior en el mercado, además le permite encontrar la relación de intereses mutuos entre el cliente y la institución, ya que el balance de lo percibido por el consumidos y el recibido por la empresa elevarán el valor de los productos y servicios.

3. ¿CÓMO UNA PROPUESTA DE VALOR PUEDE HACER QUE EL CONSUMIDOR PREFIERA UN DETERMINADO PRODUCTO O SERVICIO ANTES QUE EL DE LOS COMPETIDORES?

R= como primera parte, el producto o servicio debe ser entregado cumpliendo fielmente con la propuesta diseñada, y así poder enfocarse al cien por ciento en las características y necesidades del público objetivo desarrollando un buen estándar de servicio, al mismo tiempo que utilizar los canales de comunicación de este público.

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=

Elementos relacionados con el cliente:

- Características del mercado potencial.
- Necesidad que cubrirán.
- Beneficios de permanencia con el producto, servicio y/o la marca.
- Descripción del producto que resalte sus ventajas sobre la competencia.
- Políticas de atención y servicio.
- A qué precio se venderá, si es posible compararlo con la competencia.
- Características de las personas vendedoras o puntos de venta, así como tipo de atención que se dará en el proceso de venta.
- Canal o canales de distribución.
- Servicios de posventa.

Elementos relacionados con el punto de vista de la empresa:

- Objetivo estratégico de la empresa (rentabilidad, altruismo, posicionamiento, crecimiento, altos ingresos, etcétera).
- Cómo logrará la empresa ser percibida por el cliente de forma apropiada.
- Recursos físicos, logísticos, tecnológicos y humanos necesarios.
- Inversiones necesarias, presentes o futuras.
- Riesgos calculados y posibles acciones.
- Objetivos del plan de ventas: precio, ventas esperadas, estrategias de introducción al mercado.
- Sistemas de información internos, necesarios para un buen control.
- Controles de calidad, del producto y del servicio a ofrecer.

Además, no debe olvidar tener clara la respuesta a esta serie de preguntas:

- ¿Por qué compra mi cliente?
- ¿Qué lo hace ser fiel a una marca?
- ¿Qué espera mi cliente?
- ¿Cómo ve mi cliente a mi empresa?
- ¿Cómo le gusta ser tratado a mi cliente?

6. ¿EN QUÉ CONSISTE EL ÉXITO DE UNA PROPUESTA DE VALOR?

R= 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. También debe tomar en cuenta la relación de ventajas que tiene con la otorgada por el consumidor, capacidad de compras, pago, ubicación geográfica, relación con el cliente, su lealtad, relación precio/costo.

¿CUÁLES SON ALGUNAS RECOMENDACIONES PARA LA REDACCIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR?

R=

- 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.
- Es bueno adelantarse a la competencia: al ser el primero en ofrecer e introducir un producto o servicio, obtiene diferenciación, dado que es el único en el mercado y ningún producto de la competencia tiene nada similar; pero debe proteger esta ventaja con otras propuestas complementarias o pronto dejará de serlo.
- Dos productos o servicios con las mismas características pueden diferenciarse por su ubicación física, lo cual genera que uno de los dos sea de acceso más rápido pero, de nuevo, esto debe complementarse o protegerse de alguna manera.
- Una empresa puede hacer la diferencia por su rapidez para reparar alguna falla o dar atención, es decir, por los servicios de valor agregado que le da al cliente.
- Las alianzas estratégicas con diferentes entidades que complementan su operación genera una ventaja respecto a la competencia.
- 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.
- Si mantiene bajo el costo, sin sacrificar la calidad, el mercado percibe que un producto o servicio es mejor que el de la competencia.

CAPITULO V

1. ¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

R= Describe la propuesta del negocio emprendedor, sus detalles financieros y operacionales, sus oportunidades y estrategias de marketing y las habilidades de sus administradores.

2. ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS AL ESTABLECER UN MODELO DE NEGOCIO?

R= Son los bajos costos y la innovación o diferenciación.

3. ¿QUÉ INFORMACIÓN DEBE REUNIR EL EMPRENDEDOR PARA REDACTAR SU MODELO DE NEGOCIO?

R=

- Cliente potencial para la empresa.
- Una clara propuesta de valor para el cliente.
- Ventajas competitivas que diferencian a la empresa.
- Los apoyos necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio.
- Los recursos que se necesitan
- A donde se quiere llegar con este proyecto.
- Obtención de las ganancias de la empresa.

4. ¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS ESENCIALES DE UN MODELO DE NEGOCIO?

R= Seleccionar el cliente, el producto o servicio a ofrecer, como saldrá al mercado, recursos necesarios.

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, CHESBROUGHY ROSENBLOOM, O RAMÍREZ?

R=

Chesbrough y Rosenbloom: 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 y estrategia competitiva.

Osterwalder: segmento de mercado, propuesta d valor, canales de distribución, relación con los consumidores, flujos de efectivo, recursos claves, actividades claves, socios claves, estructura de costos.

Ramírez: concepto de negocio, diferenciación del producto o servicio, diferenciación de bajos costos, mercados y clientes, dimensionamiento financieros, modelo de ingreso, cadena de valor y estructura de procesos, recursos e infraestructura, capacidad de entrega de servicios o productos.