



## **TALLER DEL EMPRENDEDOR**

Daniela Mildred Ramos Aquino

9no cuatrimestre grupo "D"

Licenciatura en Enfermería

Docente. Lic. Alberto de Jesús López Muñoz

Julio del 2022

# **INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO**

## **NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO**

### **Introducción**

Un emprendedor reúne características, fortalezas y habilidades de una persona que es buena en algo, que le saca provecho a algún aprendizaje y tiene la decisión de generar ingresos a través de el emprendimiento.

Todo inicia desde una idea que con el tiempo se va forjando en un realidad.

La mayoría de las empresas internacionales de comida o ropa inicialmente fueron pequeños negocios en su país de origen y a través de los años se fueron fortaleciendo y dándose a conocer hasta hacerse de un reconocimiento mundial.

### **Desarrollo**

En el ejercicio del iniciar un negocio, una persona tiene habilidades para hacerlo y si no las tiene, las habilidades se adquieren conforme se trabaja en el negocio, basta con tener todo lo necesario para iniciar.

En primer lugar de encuentra la pregunta ¿qué venderé? Una vez aterrizada esa idea de procede a investigar el mercado al que se va a vender o a ofrecer el servicio por qué en muchas ocasiones el producto puede ser bueno pero si se ofrece a un mal mercado y no es rentable, el proyecto fracasa.

Una vez estudiado de una forma subjetiva el mercado y producto, es el momento de arrancar, en este punto el producto debe estar planificado (no importa si se trata de comida, ropa, zapatos, belleza, limpieza, higiene personal etcétera)

Es importante pensar en que empezar con un presupuesto mínimo es lo ideal y a medida del tiempo avanza, avanza también el negocio; la inversión es necesaria, el tiempo de calidad para que el producto sea eficaz es lo más importante.

Un emprendedor está a cargo de toda la empresa por lo que debe tener visión y responsabilidad ante todo.

La organización del negocio es un tema que requiere de gran responsabilidad por parte del encargado, ya que el delimita decisiones importantes para el funcionamiento de la misma, en caso de que el negocio sea próspero y avance y crezca, pueden venir las contrataciones y dar trabajo a más personas las cuales deben tener también ciertas características en pro del negocio.

Este tema es muy demandante hoy día, ya que la mayoría de las personas buscan generar ingresos a través de su propio negocio o en su caso, generar un ingreso extra.

En experiencia personal el mismo proyecto la primera vez fue un éxito porque el cliente al que se ofrecía el servicio era amplio, además de que el producto tuvo un alcance inmediato.

La segunda vez que intenté, el proyecto fracasó debido a que el mercado fue un poco más pequeño y no era un producto relevante para el tipo de público, además de que el nivel socioeconómico era distinto.

Ese fue un gran aprendizaje en el que supe que era importante involucrarse de manera activa y fuerte en el negocio además de que era demasiado importante la relación con los clientes y el estudio de los mismos.

Dar a conocer el producto y el negocio en estos tiempos es muy fácil por la existencia de las redes sociales las cuales de ser usadas de forma correcta trae grandes beneficios; es muy fácil crear páginas, compartir publicaciones y fotos, promocionar, alcanzar gente, etcétera.

Otro punto importante son los suministros y materias primas del negocio; es importante conocer la relación precio – calidad y aplicarla en la compra de los suministros, el producto se debe ofrecer a un precio justo y razonable dependiendo el tipo de cliente al que se le ofrece, es ahí donde sabemos que el mismo producto puede costar más o menos depende el lugar donde se venda.

“No puedes vender caro a los pobres” “Si es rico puede pagarlo el precio dos veces” Por mencionar algunas frases que hacen alusión a la idea.

Son muchas las emprendedoras y emprendedores que tienen negocios pequeños y que no hacen estudios de marketing o estudios de mercado para su negocio sin embargo sus negocios funcionan de manera fluida y tienen ganancias suficientes para ser auto productivos y que son solvencia económica familiar y la única fuente de ingresos.

Es idóneo buscar colaboradores que apoyen en la parte donde el emprendedores no es fuerte; por ejemplo si un chef pone su restaurante, lo ideal es contratar personas que se encarguen de administrar, otros de apoyo al chef, hostess, meseros, limpiadores para formar un grupo de trabajo, que es una de los componentes vitales para el funcionamiento.

Todos los negocios son distintos en todos los ámbitos, los que fluyen son los que reúnen todo lo necesario.

## **Conclusión**

Una de las cosas más importantes de la vida es generar dinero y tener estabilidad económica, por ello es ideal tener más de una fuente de ingresos, siempre han existido personas que vendan y otras quienes paguen para obtener.

Tenemos la libertad de que nuestras ideas se hagan posible en el medio en el que las podamos desarrollar, debido a eso gran parte de la población ya decidido emprender y vender.

Antes de iniciar un negocio s deben tomar en cuenta todos los aspectos para que este vaya en crecimiento y sea un buen negocio y lo más importante, que el proyecto no fracase.

## **Bibliografía**

Antología LEN UDS "Taller del emprendedor " 2022