



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Rosa Angelica Rios Morales

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Alberto de Jesús López Muñoz

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: Noveno

INTRODUCCION

Emprender es tener la iniciativa de llevar a la práctica una idea de negocio, es decir, crear una empresa y llevar a cabo la producción del bien o prestación del servicio, sin que esto quede en una mera intención. Un emprendedor es aquel que monta su empresa desde cero y se enfrenta a los retos que supone transformar una idea en un negocio. Ser emprendedor implica una pasión por lo que haces, motivación, constancia y sacrificio, entre otras cualidades.

Antes de crear la empresa, conviene elaborar un plan de negocios, es decir, la carta de presentación del proyecto empresarial. Tener un plan de empresa ayuda a definir la estrategia, identificar puntos débiles y fuertes, y aprender a venderlo tanto a inversores, como a clientes.

En el ensayo que nos ocupa tiene como objetivo principal, indagar en las profundidades de los pasos que hay que seguir para formar una empresa o un negocio propio.

EMPRENDURISMO

El termino emprendedor hace referencia hacia aquellas personas que hacen de la negociación un fin de lucro que les dejara buenas ganancias para satisfacer sus necesidades y gastos, al hacer crecer tu negocio y seguir progresando y generando ganancias pasas hacer un emprendedor y buen administrador.

Un buen negociante es fácil de identificar ya que como todo ser tiene características que lo hacen fácil de descifrar y hacerse notar en el mundo de las ventas y compras, tales como:

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para manejar problemas.
- Aceptación del riesgo.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación a las metas y oportunidades.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Persistencia en la solución de problemas.
- Autoconfianza.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio.

Y así como identificas a los emprendedores, también entre ellos se distinguen por que hay más de un tipo de emprendedor, ya que ellos también tienen distintas formas de afrontar retos y resolver problemas que puedan afectar la armonía de su negocio u empresa, tienen diferentes personalidades como:

- El emprendedor administrativo. Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- El emprendedor oportunista. Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- El emprendedor adquisitivo. Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.

- El emprendedor incubador. En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.
- El emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

Un emprendedor debe saber, no solo saber negociar, si no también evaluar si está yendo bien el negocio para evitar un mal movimiento que lo lleve a la ruina, para eso se necesita un buen movimiento con una buena dosis de creatividad e innovación ya que así, se lograra un mejor comercio de compra y venta en el negocio, cuando hablamos de creatividad hacemos referencia a usar las tendencias y lo viral de momento, que nos harán aumentar ventas como emprendedores, haciendo usos de ritmos, imágenes, apps, etc. Es decir, utilizar lo de moda para promocionar cierto producto que se quiere vender o promocionarlos en algunas apps del momento haciendo publicidad en ellas.

Pero esto no es posible sin un buen equipo de apoyo ya que necesita haber armonía laboral para que las cosas salgas lo mejor y perfecto posible, ya que para eso se necesita la cooperación de todos, que todos den ideas y participen en ellas, que exista confianza y un lazo de hospitalidad, que todos sean amables con todos. Son algunos de puntos a recalcar y seguir, porque sin ellos a pesar de ser simples, la empresa no tendría un buen camino ni prospero futuro, todo por no tener un buen equipo de ámbito laboral.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Para empezar un negocio es necesario el saber de qué será el futuro que le espera a tu negocio, es decir escoger bien de lo que quieres que se trate tu empresa y que servicio o producto ofrecerás ya con la idea empezamos con el punto de partida escoger proveedores, formar el equipo que ayudara al nacimiento de lo que será la nueva empresa a nacer.

Y es así como llegamos a la parte de buscar los precios con la que será llevada al mercado la marca, con la ayuda del modelo del negocio, que no es otra cosa que es

la manera con la que los emprendedores hacen negocios u la estrategia que usan para llegar a un acuerdo para formar un buen contrato en las que ambos ganen y queden en buenos términos para así expandir la empresa y llevarla a la cima. Y para que esto funcione un modelo de negocio debe de tener:

- ✚ Bajo costos: se refiere a tener un precio accesible y llamativo, pero siempre y cuando a la empresa le genere ganancias y le dé seguridad que la negociación se hará.
- ✚ Innovación y originalidad: es decir que el producto o servicio, muestre un buen futuro y de seguridad que generara ganancias.

Estos nos permitirán seducir al posible socio o comprador que hará crecer dicha empresa y lograr la negociación. Un buen modelo de negocio necesita una buena forma de atrapar clientes y sellar contratos y necesita buenos elementos como:

- Propuesta de valor: es decir con qué precio se ofrecerá el servicio o producto al mercado.
- Generación de ingresos y ganancias: forma en que se generan los ingresos (mediante ventas, arrendamientos, suscripciones, etc.).
- Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia): identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores. La determinación de estos componentes permite utilizar las redes para hacer llegar mayor valor al consumidor.
- Estrategia competitiva: manera en que la compañía intentará desarrollar una ventaja competitiva, aprovechable y sostenible, por ejemplo, a partir de los costos, diferenciación o eficiencia de operaciones.
- Propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás.
- Canales de distribución: es la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.
- Relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación que desea con los segmentos de mercado que le interesan. Y así poder tener la seguridad que los tratos si se harán.

Otros de los puntos a seguir luego de escoger los productos y servicios será dar el nombre con la que se ofrecerá al público, tiene que ser llamativo, que haga que la gente consuma dicho producto.

El análisis FODA es una herramienta que permite al emprendedor dar un diagnóstico que facilita la toma de decisión en la empresa. Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades Oportunidades y Amenazas.

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades. La misión debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo, por ejemplo: Atención de calidad, alta calidad en sus productos y/o servicios, mantener una filosofía de mejoramiento continuo, innovación y/o distingos competitivos. La empresa deber tener la visión de hacer que prospere y crezca con el tiempo y permitirle un mayor camino a seguir y es así como se consigue el producto y el servicio de la empresa, y la seguridad de que la empresa tendrá una vida larga y segura.

CONCLUSIÓN

Según los datos expuestos, podemos concluir que se logró el objetivo de mencionar como podemos crear una empresa desde cero y de cómo ser un buen negociante o ser un emprendedor mencionamos las características de cada uno. Como último punto me llevo un gran conocimiento que sé que me ayudara a lo largo de mi vida ya que aprendí como obtener un ingreso económico no sin antes mencionar que, así como puedo triunfar podría fracasar, pero siguiendo los pasos correctamente sé que lograre ser un buen emprendedor para un futuro prometedor.

BIBLIOGRAFÍA

UNIVERSIDAD DEL SURESTE. (2022). *TALLER DEL EMPRENDEDOR*.