



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

“PASION POR EDUCAR”

ENSAYO

LICENCIATURA EN PSICOLOGIA

ASIGNATURA:

TALLER DEL EMPRENDEDOR

ALUMNA:

MARTHA MARIA MARTINEZ SALVADOR

PROFESORA:

MTRO. ALBERTO DE JESUS LOPEZ MUÑOZ

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Para empezar a explicar el tema de plan de negocio lo principal es la concreción de las ideas de un emprendedor ya que se considera como las etapas de desarrollo como un plan de las empresas, ya que las personas se consideran con un pensamiento bastante amplio y es ahí donde se va desarrollando la acción entre los sueños y realidades dentro de un plan de negocios en la cual permite cruzar esa barrera en el emprendedor. Es una guía que nos lleva a las buenas ideas guiado como el proceso de creación como una propuesta de valor con características suficiente para volverse como un excelente proyecto. También tiene mucho beneficio es un elemento importante en donde se compara los resultados y se toma medidas correctivas. Lo primordial para desarrollar el proyecto es ordenar estructuralmente toda información e ir enfatizando las áreas de oportunidad y las ventajas competitivas que garanticen el éxito en las personas. Existe una serie de necesidad en la que el emprendedor se encuentra por la simple razón en una situación insatisfecha o sin empleo busca la forma de emprender un negocio o solo puede ser por gusto teniendo una idea o el simple hecho de desarrollar el gusto de ver su empresa hecha realidad, o bien es el caso de la necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable. Los impulsos del emprendimiento es la idea que se diferencia en los elementos del desarrollo de las competencias para el éxito de negocio para la combinación de los factores que benefician su desarrollo con los puntos clave del modelo y plan de negocio. Asimismo el modelo de negocio también es conocido como el diseño de negocio describiendo la forma en una organización se crea, captura, y entrega un gran valor ya sea económico o social. También los rangos de actividades que conforman los aspectos clave de la empresa se conforman con los propósitos de las mismas con las estrategias de las empresas, infraestructura, bienes que ofrece la estructura organizacional con las operaciones políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos entre otros. Siempre los emprendedores pueden auxiliarse en la planeación estratégica como una buena herramienta considerando que existen los elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio que facilite el desarrollo de los modelos de una empresa. Igualmente se vive la importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la

empresa que determina su éxito o fracaso es la forma de llevar a cabo una actividad de servicios de beneficios económicos. Al mismo tiempo los bajos costos que se desencadena una empresa tienen los mismos costos con sus competidores en donde tienen las mismas ganancias y disminuye los costos para hacer frente a las competencias. Por otro lado existen algunas medidas que se puede tomar para mantener los costos más bajo posible, desarrolla en el área teniendo un buen control del esquema administrativo modesto de la materia prima superiores y de tecnología con acto de control de calidad. Por otra parte las compañías buscan ahorrar en las tecnologías y mantener una calidad a la larga puede presentar un aumento en, los costos de los productos suele tener fallas o rechazo por partes de los compradores. Así pues el consumidor concibe con mayor valor el hecho de que el costo se disminuya en donde se puede dar mediante diferentes medidas aumento en la confiabilidad del producto que esta sea de más fácil uso en el aumento de la garantía. Es decir la innovación y diferenciación de las empresas debe ser algo diferente valor ya que las empresas son competidores en el proceso de producción desde el manejo de las materias primas en el procesamiento y el resultado de los productos determinado. Así también se diferencia la innovación y diferenciación debe de tener un valor importante para el comprador reduciendo el costo donde se da mayor utilidad en el producto todo debe ser real y percibida en el momento de llevarla a cabo por el cliente. Al momento de establecer el trato con el cliente debe de incluirse el mínimo el tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio entre otras, y sobre todo las campañas en donde agregan diferenciación en sus productos y los procesos que atraen para llamar más la atención en sus inversiones en algunos casos suelen pasar lo contrario existen inversionistas que venden productos simples o sin valor agregado, que debe mantener sus precio en el mínimo ya que el precio es importante para que los clientes adquiera los productos presentados. Continuamente existe un análisis muy importante en un emprendedor llamado FODA es una herramienta exclusiva que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad de un proyecto es decir un diagnóstico que lleva y facilita al emprendedor en la toma de decisiones. Para concluir con el tema de las ventajas competitivas todo producto o servicio de una empresa debe siempre encaminarse a un satisfacción con una necesidad en solucionar un problema bien definido, es fundamental en una empresa en donde se debe encaminar a un fruto de forma correcta analizar si se cumple o no los productos y servicios de la empresa en donde poseerán ciertas características particulares, estos aspectos hacen únicos a los productos y servicios de la empresa conociendo sus ventajas y desventajas etc.

BIBLIOGRAFÍA:

- **Alcázar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. McGraw hill.**
- **Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill .**
- **Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.**
- **REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.**