



Nombre del alumno: GORDILLO ABADÍA HUGO JAVIER

Nombre del profesor: MIREYA DEL CARMEN GARCIA

Nombre del trabajo: ENSAYO

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Grado: 9°

Grupo: A

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 11 de julio del 2022

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.

INTRODUCCION

El presente ensayo tocaremos temas sobre como estructurar un perfil del negocio dentro del área del emprendedor, acercándonos a la idea en que surge una idea de negocio, tomando en cuenta algunos de los factores más relevantes que podemos utilizar para poder estructurar bien un negocio, y así tener éxito en ello.

Cuando inicia una idea de querer emprender un negocio, es vital tener en cuenta las ideas originales ya que son atractivas para el cliente, es hacer la diferencia en un producto con objetos similares a los que ofrece la competencia, Jeffrey Timmons (1990), asegura que: “Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio”, tomando en cuenta esto realmente concuerdo con lo que dice ya que para lograr el éxito en un negocio requiere de un buen plan de negocios, una de las vías para encontrar ideas y oportunidades es prestar atención a los cambios como los, tecnológicos, económicos, socioculturales y ambientales. De ante mano es necesario recordar que no todos los beneficios son para el cliente, la empresa también debe ganar en esa propuesta, por lo tanto, hay un balance en el beneficio percibido por ambas partes del modelo.

Una propuesta de valor crea beneficios que la empresa le ofrece al cliente a través de cierto producto o servicio, una propuesta de valor depende de los siguientes elementos: 1. la calidad del producto se enfoca en los beneficios que ofrece el producto ya sea la funcionalidad, calidad y el precio. 2. La relación con el consumidor, satisfacción del producto o servicio y la aceptación que tiene hacia el producto es la percepción que tiene el cliente sobre la calidad y su precio 3. Imagen y prestigio, es lo que atrae a un cliente hacia una empresa por lo tanto permiten definirse de manera positiva ante los clientes. Ciertamente la propuesta de valor es una oferta total de marca la cual es de gran importancia y forma parte del desarrollo de un plan de negocios.

La generación de ideas es muy importante, es necesario que una empresa o un particular que quiere emprender genere gran cantidad de ideas, de las cuales se pueden rescatar las buenas ideas, es conveniente que esta generación de ideas sea sistemática, y no sea solo casual, porque los mercados cambian tan rápidamente que es necesario ir generando ideas para los distintos escenarios en que nos encontremos, la generación de ideas a través de la creatividad se desarrolla con el tiempo y se basa en la originalidad y en el ver más allá como puede ser ¿Qué producto quiero ofrecer? ¿A qué población va dirigida? ¿Cuál será el costo de mi producto? ¿Será un producto que ofrezca calidad / lujo? o ¿creara una necesidad de tenerlo?, Realmente son muchos puntos importantes que debemos tomar en cuenta.

Ahora bien ¿qué es el análisis FODA? Es un diagnostico que facilita la toma de decisiones, Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas.

Las fortalezas y debilidades, es importante pensar en aspectos como la experiencia que se pueda obtener en el área, además de los recursos con los que cuenta, y las oportunidades y amenazas, se debe observar aspectos como: las barreras de entrada y de salida, las tendencias sociales, culturales y económicas, además de los competidores actuales; se trata de factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta, considerando que existen elementos fundamentales de planeación estratégica para un negocio, que facilitan el desarrollo del modelo como el análisis FODA.

La misión de la empresa debe tener en cuenta cual es el propósito o motivo por el cual existe y así da sentido y guía a sus actividades, al igual que la misión una empresa debe tener su viso ahora te preguntarías ¿por qué? Es porque ahí plasmaras cuáles son tus metas en la empresa, a donde quieres llegar a medio o largo plazo, en si describe el objetivo que espera lograr en un futuro.

Ahora bien, un modelo de negocio es la forma en que una empresa crea o aporta valor a sus clientes, obteniendo una rentabilidad a cambio. Esa es la esencia del modelo de negocio: crear valor, donde los posibles clientes estén dispuestos a pagar por ese valor y, evidentemente, obtener ingresos con esta actividad que superen los costos. Si no tenemos muy claro estos 3 pilares básicos del modelo de negocio, realmente no tenemos un negocio.

Dentro de los objetivos de Marketing es necesario saber qué es lo que se desea lograr con el producto, en termino e ventas, distribución y posicionamiento, es importante tener claro el área y segmento del mercado al que queremos llegar ya sea local, nacional o mundial.

Como siguiente punto está el estudio de mercado, el cual nos ayuda a saber cuál es la preferencia del cliente, los precios que está dispuesto a pagar, una de las formas en las que se puede saber esos datos, es a través de una encuesta o una entrevista, en el cual se harán preguntas relacionadas a los productos que se desea vender, una vez realizadas estas actividades se recaudan los datos y así sabremos si es factible o no el mercado

Ahora que ya sabemos cuáles son las necesidades del cliente podemos desarrollar un producto que les satisfaga sus necesidades, ahora bien vienen los siguientes pasos a seguir como es la promoción del producto o servicio, utilizar la publicidad (tv, radio, volantes, plataformas como Facebook, Instagram, etcétera).las promociones, marcas, la etiqueta (Se le llama etiqueta a las formas impresas que lleva el producto para dar información al cliente acerca de su uso o preparación), empaque, fijación y políticas de precios.

La organización es la forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa, para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos. Al igual que en los puntos anteriores, se deben establecer los objetivos del área de acuerdo con las metas empresariales y del resto de las áreas que la conforman.

CONCLUSION

Como conclusión abrir un negocio propio es un desafío, ya que requiere de motivación, determinación, disciplina, y un poderoso “¿por qué hacerlo?” siento que antes de empezar con cualquier emprendimiento, debemos de tener en cuenta numerosos factores que se requieren para tomar esta decisión y esto no hará entrar en razón si nos encontramos en condiciones para iniciar un negocio.

CITAS, FUENTES Y REFERENCIAS

Ana Gennero de Rearte (Compilador) EL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS
Factores determinantes y diferencias espaciales

<http://nulan.mdp.edu.ar/692/1/00196.pdf>

Antología institucional “taller del Emprendedor”

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LTS/7eb5fa94e42506bef2503fe099dc7b75-LC-LTS905%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>

