



UDRS

Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Gustavo Antonio Méndez Surián.

Nombre del tema: “UNIDAD II, y III”

Nombre de la Materia: Taller Del Emprendedor.

Nombre del profesor: Mireya Del Carmen García Alfonzo.

Nombre de la Licenciatura: Lic. En Trabajo Social Y Gestión Comunitaria.

Cuatrimestre: Noveno Cuatrimestre.

Introduccion

En el siguiente ensayo veremos el nacimiento de una idea y como administrando esa idea se convierte en un negocios y como se va desarrollando, ya que un producto puede nacer de una necesidad, un sueño, etc. Hay que general ideas innovadoras de algo que ya existe o algo nuevo, ya que cada producto se puede mejor tanto en calidad y costo, todo depende de la demanda que este tenga, por este motivo hay que hacer una investigacion en donde se vea las fortalezas, puntos de venta, mecardo, debilidades de los que estamos ofreciendo o vendiendo al consumidor, ya que si no hacemos un estudio extrenso y bien esto nos puede llevar al fracaso.

Un modelo de negocio es una herramienta conceptual que contiene un conjunto de elementos y sus relaciones que nos permite expresar la lógica de negocios de una empresa específica, esto ofrece seguridad tanto al vendedor como cliente, el objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias, sin olvidarnos que hay una gran copetencia en el mercardo que elijamos, hay que tener presente la inovacion y los modelos de negocios que existen, estos son uno de los temas que se veran en el siguiente ensayo.

El Nacimiento E Implementacion De La Idea De Negocio.

El Nacimiento de un negocio puede surgir de la necesidad, diversion, tristesa, incluso de un sueño, etc. Esa idea puede ser muy pequeña pero si la simientas bien y le das la dedicacion, tiempo, e inviertes en ella puedes desarrollarla bien para que sea un negocio, recordemos los primeros emprendedores, como Nikola Tesla, Thomas Alva Edison, Albert Einstein, Alexander Graham Bell, no hay que olvidanos del mexicano que invento la television a color; el Ingeniero Guillermo González Camarena, ellos comenzaron con una idea, un sueño que quizas la mayoría no creia en ellos mas sin embargo ellos, enfocaron su tiempo, sus esfuerzos para desarrollar esa idea y crear un imperio, no hay que olvidarno de Mark Elliot Zuckerberg, que se esforzo en muchos proyectos he idias de las cual surgio un conglomerado estadounidense de tecnología y redes sociales del cual surgio el famoso Facebook.

Las ideas originales tienen cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes, el producto tiene que satisfacer las necesidades del usuario, hay que tener en cuenta que la idea puede tener un éxito efimero y puede ser remplazada por otra mejor, esto se basa en la moda que se este usando en el presente con estos no estoy diciendo que lo retro sea obsoleto, ya que hay ideas que son irremplazables “Una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero de ninguna manera asegura el éxito en el negocio, esto es lógico, ya que la idea, por sí misma, aunque es la esencia del emprendimiento, requiere una combinación de factores que beneficien su desarrollo; así, es uno de los puntos clave de inicio, pero debe acompañarse de lo que se define como un buen modelo y plan de negocios.” (El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio, 2004, pág. 35)

Como ya habíamos mencionado es posible que el producto sea sustituido por otro ya que este nuevo puede ofrecer un servicio más barato o de mejor calidad que los existentes en este momento, un producto es susceptible de ser sustituido ventajosamente por otro con mejores atributos, o más económico o, en general, apreciado como de mayor valor por el cliente, así que para que nuestro producto siga vigente hay que estar a la

vanguardia con las necesidades del mercado actual. “La propuesta de valor es definida por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes. Además, comenta que los estudios de mercado nos enseñan que el posicionamiento estratégico consiste en tomar una opción frente al mercado y la competencia por anticipado y definir cómo se quiere ser y cómo se espera que el mercado me perciba (en términos del producto, de la empresa y de su modelo de negocio en general).” (Administración de empresas. Teoría y práctica., 2008, pág. 37)

Hay que tener en cuenta que hay negocios a largo y corto plazo, y no siempre la inversión que se realiza se recupera de inmediato, muchas veces tenemos que tener paciencia para que recuperar lo invertido y luego poder obtener ganancias, muchos negociantes se desesperan por no obtener lo pensado en el plazo que ellos tenían pensado y esa desesperación los lleva al fracaso, ya que hay que tener en cuenta que en el mercado hay competencia, el cual ofrece el mismo producto que el tuyo igual y más barato. “Crear la necesidad de tenerlo: es una de las propuestas de valor más atractivas que existen, ya que se apoya en el concepto de que para el cliente es obligatorio tenerlo. Incluye bienes básicos, como ciertos alimentos o suplementos. También están los artículos que los profesionales deben tener para hacer su trabajo (por ejemplo, información legal o financiera de ciertas empresas).” (Administración de empresas. Teoría y práctica., 2008, pág. 41)

Muchas veces se fracasa en un primer negocio, lo que no hay que hacer es renunciar si no seguir adelante por eso la importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso; ahí entra también lo que es el análisis FODA (Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), para que el negocio conozca sus fortalezas y debilidades. “Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma,

estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.” (El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio, 2004, pág. 45)

Es importante que como empresa y negociantes vendas necesidades ya que hay que ponernos en el lugar de nuestros consumidores ya que cada uno de ellos, siempre coinciden más en una necesidad en común, estos también nos dice que hay que ofrecer productos innovadores, que les interesen a nuestros consumidores, a la vez hay que tomar en cuenta nuestros gatos desde la materia prima, hasta el producto final, por lo cual es importante que la empresa ofrezca productos de primera necesidad y de buena calidad.“ La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores en la cadena de valor, es decir, en todas sus actividades y costos en el proceso de producción, desde la adquisición y manejo de materias primas, el procesamiento y el resultado final o producto terminado.” (El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio, 2004, pág. 50)

En el área de marketing es necesario definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado, dentro de esto hay que tener el personal con el que se cuentas desde el vendedor como el responsable o gerente, ya que se puede contar con buen marketing pero sin un excelente servicio la planeación y puntos de venta no llevaría acabo de la manera indicada. “El marketing se encarga del proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece, así como de la definición del producto o servicio con base en las preferencias del consumidor, de forma tal que permitan crear un intercambio (entre empresa y consumidor) que satisfaga los objetivos de los clientes y de la propia organización.” (Administración de empresas. Teoría y práctica., 2008, pág. 69)

La investigación de Mercado es muy importante ya que cada decisión tomada debe ser analizada ya que una mala decisión puede llevar al fracaso a la empresa, hay que tomar en cuenta el tamaño del mercado que deseamos abarcar ya que si nuestro

producto no cumple con las necesidades del usuario podría ser un fracaso contundente y afectaría la planeación antes tomada, la investigación de mercado se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información. “Las decisiones que se tomen en el área de marketing y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente; el siguiente paso del plan de negocios es buscar, de manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, cuántos clientes posibles puede tener la empresa, dónde están y quiénes son; para ello se requiere obtener algunos detalles de los futuros clientes: edad, sexo, estado civil, ingreso mensual, etcétera.” (REYES Ponce, 2008, pág. 71)

Las encuestas son muy importantes ya nos dan una visión más clara de las necesidades de nuestros consumidores y el costo que le podemos dar a nuestro producto, también delimita el tipo de mercado en el cual podemos trabajar y si es alargo, mediano o corto plazo nuestra inversión, otro punto importante es que vemos nuestras fortalezas y debilidades como empresa, “La encuesta de mercado que se pretende aplicar debe ser cuidadosamente planeada. Es muy importante que los datos que se quieren conocer respecto al mercado potencial de la empresa se traduzcan a preguntas claras, concretas, que no impliquen cálculos complicados, sean breves y arrojen la información que busca.” (El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio, 2004, pág. 74)

La distribución y el punto de venta son muy importantes ya que cada paso del proceso de distribución posibilita incrementar la distribución a un mayor número de clientes potenciales y así obtener mayores consumidores y por lógica mejores ganancias para la empresa, otro punto importante es la publicidad que se le dé a nuestro producto, ya que como nosotros lo presentemos puede de ser del agrado de los consumidores. “Luego de identificar las necesidades del cliente o consumidor y desarrollar un producto que las satisfaga, es necesario determinar cómo hacer llegar los productos al mercado. Para ello se deben escoger rutas mediante las cuales, de la manera más eficiente posible, se transporte el producto desde el centro de producción hasta el consumidor” (REYES Ponce, 2008, pág. 80)

Conclusión.

Llegue a la conclusion que hoy en día, los hombres y mujeres sólo pueden enfrenar pueden ser grandes consumidores de productos todo dependen del mercado que elija el negociante, para ser consumidos o negociante no hay una edad fija, tambien que hay que vender o ofrecer necesidades, ya que es importante tomar en cuenta el proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa, tu producto puede ser muy bueno pero si la empresa no lo ofrece a como debe esta fracasara en el negocio.

Puedo decir que el Marketing es muy importante, por que este ofrece al producto y la mayoría de las personas o consumidores tiene que ver ese producto como algo nuevo e inovador, tambien ofrece al producto con un valor monetario que sea veneficioso tanto para la empresa como para el consumidos, el nacimiento de una idea puede surgir del lugar menos inesperados, lo importante es saberlo desarrolla y llevarlo acabo ya que cada proyecto o idea es diferente y hay que buscar el metos corecto para que este no fracase y sea un éxito, como tal.

Las personas que hay logrado grandes imperios monetario surgieron con ideas y sueños erronios para la mayoría de las personas, pero el haber seguido sus ideales, principios y sueños le demostro a los demas que una sola persona puede hacer la diferencia y que una simple idea se puede convertir en un gran negocio.

Bibliografía.

- Antología, GESTIÓN DEL TRABAJO SOCIAL.

- Alcázar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hi.

- REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.