



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Cristian Yazmín Bule Montes de Oca

Nombre del tema: Ensayo Unidad 2 y 3.

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor

Nombre del profesor: Mireya Del Carmen

García Alfonzo

Nombre de la Licenciatura: Trabajo Social y Gestión Comunitaria.

Cuatrimestre: Noveno.

Comitán de Domínguez, Chiapas. 07 de Julio de 2022.

“La idea de un negocio”

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro. (Universidad del Sureste, 2022).

Una idea de negocio original es aquella que nos permitirá ser atractivos, duraderos y estar sustentados con productos o servicios que nuestros clientes estén dispuestos a pagar. Cuando tenemos ideas con un alto valor, estas representarán una solución a problemas reales y específicos.

Además de las ideas de valor, existen propuestas de valor que son una mezcla de productos, servicios, beneficios y valores agregados que se le ofrecen al cliente, es decir, que el emprendedor ocupara todos los medios disponibles para generar un valor extra a su producto sin importar si no es tan nuevo ni único. La propuesta de valor depende de elementos como son: cualidades del producto, relación con el consumidor y la imagen y prestigio.

Ser emprendedor no es fácil, y generar ideas que al implementarlas sean duraderas tampoco lo es, debido a esto, el emprendedor debe analizar a detalle aspectos como: el mercado, la experiencia que recibió el cliente, el producto o servicio que se ofrece al cliente, las alternativas y la diferencias y, por último, las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

Un aspecto importante y que es necesario tomar en cuenta es el modelo de negocio. 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. (UDS, 2022). En el, debe establecerse el propósito de la empresa, sus estrategias, sus políticas, etc. Este esquema da a conocer cómo se llevará a cabo cada actividad para que esta sea rentable y genere beneficios económicos.

El modelo de negocios tiene tres funciones primordiales, las cuales son: guía las operaciones de una compañía y ayuda a planear una estrategia para el éxito; atrae a líderes e inversionistas y obliga a los emprendedores a asentar sus ideas en la realidad.

Un modelo de negocio describe las operaciones de la compañía, incluyendo todos sus componentes, procesos y funciones que tienen como resultado un costo para la empresa y un

valor para el consumidor (UDS, 2022). Su principal objetivo es mantener costos fijos bajos y un valor para el cliente alto para así poder maximizar ganancias.

Para que un modelo de negocios sea atractivo y genere ganancias, tiene que tomar en cuenta a puntos específicos, tales como: bajos costos y la innovación y diferenciación. Además de eso, está compuesto por elementos importantes como: un segmento del mercado, una propuesta de valor, canales de distribución, relación con los consumidores, flujos de efectivo, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos.

Además del modelo de negocios, otro punto importante al momento de la creación de un emprendimiento es la naturaleza del negocio, es decir, la esencia del mismo. Incluye los objetivos al crearlo, la misión que persigue y por qué es justificable su desarrollo. Después de tener establecida la naturaleza del negocio, es importante definir una propuesta de valor, la cual nos da la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento y da especificaciones de los aspectos que llevarán al cliente a preferir a nuestro emprendimiento.

El siguiente paso es establecer el nombre de la empresa, el cual tiene que ser descriptivo, original, atractivo, claro y simple, significativo y agradable. En este punto, quiero agregar en base a mi experiencia que, el nombre es importante para la empresa porque es aquel que te va a dar una identidad y significado dentro de el mercado y cuando lo mencionen, los clientes te asocian rápidamente al giro de la empresa.

Posteriormente es necesario realizar una descripción de la empresa, la cual indica que tipo de empresa es, es decir, el giro de la misma. El giro de una empresa es su objeto u ocupación principal (UDS, 2022), en nuestro país, la Secretaría de Economía (SE) divide a los giros de toda empresa en tres, y son:

Comercial: es aquel que se dedica a la compra-venta de productos determinados.

Industrial: son las empresas de producción que ofrecen productos finales o intermedios.

Servicios: ofrecen productos intangibles (ejemplo: empresas de internet).

Para que nuestro emprendimiento funcione, es necesario tener en cuenta la ubicación física del mismo ya que esto determinará cuantas personas llegarán a tu negocio, un negocio cerca de un lugar poblado o más concurrido siempre será la mejor opción. Tras la pandemia de Covid-19 vivida recientemente, desde mi punto de vista la ubicación pasó a segundo plano ya que con el uso de las redes sociales para vender y los envíos a domicilio, muchas personas

ya no visitan a los locales, simplemente eligen a través de su teléfono celular lo que desean adquirir y se les envía directamente a la puerta de su hogar. Las redes sociales fueron un beneficio para los emprendimientos pero considero que también afectaron, porque muchas personas realizaron estafas y los emprendimientos confiables fueron afectados por eso.

Otro punto fundamental a tomar en cuenta, es la misión y visión de la empresa.

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 (UDS, 2022). Debe contener y expresar: orientación al cliente, alta calidad en productos y servicios e innovación. Además, debe ser amplia, congruente y motivadora.

Mientras que la visión de la empresa, es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo (UDS, 2022). Una visión clara permitirá establecer objetivos y estrategias que se convertirán en acciones para lograr las metas establecidas. Una visión debe de ser motivadora, clara, entendible, factible, realista y alineada con la misión.

Una vez establecidos todos los aspectos anteriormente mencionados, sigue la implantación del emprendimiento al mercado.

Una herramienta fundamental es el Marketing que identifica necesidades y deseos no realizados, se encarga de planear las actividades de una empresa con relación al precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece. En este punto, se debe tomar en cuenta el área y el segmento del mercado en el cual se integrará el emprendimiento.

Considero que el estudio del mercado es importante porque permite recopilar, registrar y analizar datos del mercado en el cual se encuentra la empresa y el tipo de clientes que van a adquirir nuestros productos o servicios.

Lo que va a determinar que los clientes nos elijan es la adecuada promoción que le demos a nuestra empresa. Promover es, en esencia, un acto de información, persuasión y comunicación (UDS, 2022). La promoción de un producto o servicio incluye la publicidad, promoción de ventas, las marcas y las etiquetas y empaques.

Como mencioné anteriormente, lo que ayuda a los emprendimientos en este tiempo son las redes sociales como Facebook, Instagram y WhatsApp (además de una página web) que son las principales y esenciales para ganar clientes y darse a conocer en el mundo de los negocios.

En mi experiencia como emprendedora, me fue difícil ganar la confianza de las personas al principio, pero una buena atención al cliente te garantizará que van a regresar a comprar en tu empresa. Lo que ayuda mucho en este tiempo, es que las demás personas te recomienden o que te compartan en sus redes sociales, ya que eso hace que las personas que no te conocen se interesen en adquirir tus productos.

Un plus en este aspecto es la manera en que empaquetas y etiquetas tus productos al momento de realizar la entrega. En mi caso y lo que hizo famoso a mi negocio fue que todos los productos van empaquetados en bolsas de papel Kraft, con una etiqueta que lleva el nombre, logo y redes sociales del mismo, y también envío una tarjeta de agradecimiento, unos stickers de regalo y también algún detalle extra, lo que hace que el cliente se sienta apreciado y valorado.

Emprender no es fácil pero es lo mejor que puede pasarle a una persona, podrán venir malas rachas e incluso no llegar a vender nada en meses pero no renunciar, soportar y volver a comenzar hará que el negocio pronto pueda llegar a ser la empresa que el emprendedor siempre soñó.

Bibliografía

Universidad del Sureste (2022). Antología de Taller del Emprendedor (Archivo PDF). Consultado el 7 de Julio de 2022.

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