



**Mi Universidad**

## **Ensayo**

*MARIA DE LOS ANGELES VELASCO LÓPEZ*

*EMPRENDEDOR*

*PRIMER PARCIAL*

*TALLER DEL EMPRENDEDOR*

*MIREYA DEL CARMEN GARCIA ALFONZO*

*TRABAJO SOCIAL Y GESTION COMUNITARIA*

*9no CUATRIMESTRE*

## EMPRENDEDOR

Tener un negocio es una principal herramienta la cual permite que el emprendedor tenga una buena realización, para que así pueda alcanzar con éxito sus objetivos y las metas que se haya planteado.

Para emprender un negocio se necesita tener una buena recolección de información para que así se pueda facilitar todas las decisiones que el nuevo emprendedor desee alcanzar, para impulsar un buen desarrollo para el emprendimiento, es necesario saber diferenciar el producto con otros similares y con la competencia, para que el comprador elija el producto del nuevo emprendedor y no el ya existente.

Un emprendedor es aquella persona que es dueño de una pequeña o gran empresa comercial, además también un emprendedor se permite así mismo controlar su tiempo y el esfuerzo para la realización de nuevas cosas y oportunidades para que este le lleve al éxito de su empresa.

Para tener una idea original sobre un producto tiene que tener cualidades creativas, duraderas y sobre todo tiene que estar sustentadas en los servicios para que así se le pueda agregar valor para que los compradores estén dispuestos a pagar por el producto o servicio creado.

Para tener buenas oportunidades en la creación de un nuevo negocio existen categorías las cuales son:

La existencia de una demanda de un producto o servicio ya que este no ha podido satisfacer la necesidad, también fabricar un nuevo producto o servicio de mayor calidad pero que sea un poco más barato a los existentes, el producto o el servicio es susceptible para ser sustituido de manera ventajosa por otro.

Para poder emprender implica siempre tener una buena toma de decisiones y para eso se toma en cuenta los siguientes conceptos importantes; “la creación y la administración” para esta sea de un buen manejo en los recursos, en la innovación de la creación y la generación de los nuevos productos y servicios.

La capacitación de riesgo es la forma de manejar los riesgos que se presenten en la nueva creación de los productos o servicios, de esta manera también hay que conocer los tipos de emprendedores que existen las cuales son:

- Emprendedor administrativo y este tipo de emprendedor hace el buen uso de la investigación para generar los nuevos programas.
- El emprendedor oportunista es aquel que busca constantemente las oportunidades.
- El emprendedor adquisitivo es la que se pasa en continua innovación.
- El emprendedor incubador es aquel que crea o busca oportunidades
- El emprendedor imitador es el que genera procesos de innovación a partir de los elementos básicos para la mejora de los productos ya existentes.

Tener una propuesta de valor describe la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico y así poder crear una ventaja competitiva para así agregar factores que identifiquen y diferencien de los demás competidores y así mismo tenga una buena posición y superior al del mercado.

Para generar algunas ideas no todas requieren una inversión extraordinaria y que si a estas ideas tienen la capacidad para detectar estas pueden llegarse a convertirse en la solución de las necesidades o problemas que las personas tienen

A veces no es necesario implementar algunos términos de tecnología o innovación en el producto o servicio, si no mas es necesario tener una buena estrategia en la cual esta permita entrar en el mercado fácilmente con la ventaja competitiva para que así puedan disponer de una zona clave y la posibilidad de salir adelante con éxito.

Un emprendedor requiere analizar el mercado ya que esta es la descripción del público al cual va dirigido la propuesta del producto o servicio; también otro punto importante que cualquier emprendedor debe saber y analizar es sobre el producto o servicio que ofrece este en términos de características o atributos de valor para el cliente.

El modelo del negocio es la que describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor ya sea social o económico, un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos, y este mismo determina si la empresa se lleva el éxito o fracaso.

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio

## Propuesta de valor

Esta es la que se obtiene mediante la descripción del problema del consumidor y lo que hace el producto que resuelva ese problema.

## Segmento de mercado

Es el grupo de consumidores a los que va dirigido el producto, reconociendo que los distintos segmentos del mercado tienen diferentes necesidades.

## Estructura de la cadena de valor

posición de la compañía y las actividades en la cadena de valor, así como la forma en que la compañía captura o genera el valor creado en la cadena.

## Generación de ingresos y ganancias

forma en que se generan los ingresos, el costo de la estructura y los márgenes de ganancia.

## Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)

identificación de competidores, compañías complementarias, proveedores y consumidores.

La misión de una empresa emprendedora es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades y como toda misión debe contener y manifestar características que permitan permanecer:

- Atención
- Alta calidad en sus productos o servicios
- Innovación

La misión de una empresa es su tarjeta de presentación, por lo que exige una constante revisión y autoevaluación del funcionamiento de la misma para comprobar si éstos son congruentes entre sí.

La visión de una empresa es una declaración que ayuda al nuevo emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo, y una visión debe ser:

- Motivadora
- Clara y entendible
- Factible y alcanzable

## IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Como toda empresa emprendedora existe el marketing y esta es la que se encarga en plantear las estrategias de las ventas para así implementar el precio, la promoción y la venta de los servicios que esta empresa desea ofrecer.

Sus objetivos del marketing es lo que desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento del mercado.

Las decisiones que se tomen en el área de marketing y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente; para lograrlo es necesario conocer sus necesidades y cómo pueden satisfacerse. La investigación de mercado se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información.

El estudio de mercado es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos y su objetivo es conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio.

Después de investigar cuales son las necesidades del cliente y el consumidor y desarrollar un producto que le dé la satisfacción hay que determinar cuáles son los productos que pueden llegar al mercado.

En cada paso del proceso de la distribución posibilita el incrementar una mejor distribución a un número mayor de clientes potenciales, más sin embargo cada paso provoca una pérdida de control y contacto directo con el mercado.

Llevar a cabo una buena promoción es incrementar su consumo de dicho producto o servicio, hacer una publicidad es una serie de actividades para hacer llegar un mensaje al mercado meta y su principal objetivo es crear un impacto directo en el cliente para que así el compre el producto, para poder lograr que el emprendedor de un énfasis es animar y ganar preferencias en el cliente.

La producción es la transformación de los insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos en los productos requeridos para los consumidores y el producto es el final del proceso de producción que representa el consumidor.

Se puede destacar dos tipos de bienes

Bienes industriales y bienes de consumo

Y los servicios se clasifican en:

Servicios comerciales y servicios profesionales

Para finalizar sabemos que crear una nueva empresa o un nuevo producto tiene muchas ventajas y desventajas ya que este puede crear nuevos empleos y ganancias si el producto o servicio a crear termina en éxito, también se puede dar cuenta cuales son los factores más importantes para realizar un producto como saber llegarles a los consumidores los beneficios que este nuevo servicio podría brindarles de igual manera saber manejar bien el marketing.

(sureste, 2022)

## Bibliografía

sureste, U. d. (julio de 2022). *Antología Taller del Emprendedor* . Obtenido de Taller del Emprendedor :  
file:///C:/Users/Usuario/Documents/7eb5fa94e42506bef2503fe099dc7b75-LC-LTS905%20TALLER%20DEL%20EMPREENDEDOR.pdf