

**Nombre de alumnos: Oded Yazmin Sánchez Alcázar**

**Nombre del profesor: Mtra. Gladis Adilene Hernández López**

**Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico “Espíritu Emprendedor”**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 7°**

**Grupo: A**

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas

Taller del emprendedor

Introducción al emprendedurismo

Plan de negocios

Son pasos para la construcción y desarrollo de un proyecto  
-Es la planeación para alcanzar metas y recolección de información para la toma de decisiones

Beneficios: carta de presentación ante fuentes de financiamiento, obtiene información para garantizar una toma de decisiones ágil

Puntos esenciales: producto, competencia, mercado, elaborar el producto, sistema de administración, estado financiero, planeación y requisito legal

Espíritu emprendedor

Emprender

El emprendedor es un empresario propietario de una empresa comercial con fines de lucro

Ejemplo de características

Motivacional

Necesidad de logro de reconocimiento y beneficio económico

Personal

Iniciativa personal, capacidad de decisión, orientación

Física

Energía, trabajo

Tipo de emprendedores

Administrativo

Usa la investigación y genera mejores cosas

Oportunista

Busca oportunidades

Adquisitivo

Constante innovación

Incubador

Busca oportunidades

Imitador

Innovación a partir de elementos básicos

Evaluación de la capacidad de emprender

Se realizará el emprendedor una serie de preguntas

Interpretación

0-8 puntos en niveles bajos y posee áreas de oportunidad para desarrollarse

9-15 puntos con un área fuerte

16 puntos nivel elevado

Creatividad y términos a fines

Se realiza algo nuevo, es la facultad de crear, la capacidad de creación

Habilidad de adaptarse a cualquier situación lo que tenga disponible

Taller del emprendedor

Espiritu emprendedor

Equipo de trabajo

Unidad compuesta por un numero de personas indeterminadas quienes se organizan para realizar una tarea

Ejemplos de las condiciones

-Tener objetivos en comun, competencias diversas para complementarse, debe ser estructurado y las tareas deben ser con equidad

Caracterisitca de un equipo efectivo

Liderazgo participativo, responsabilidad, comunidad, comunicacion

Causas de fracaso: no tener metas, desinteres, falta de coordinacion

Nacimiento de la idea de trabajo

Tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento que se diferenciara con elementos similares

Propuesta de valor

Zimmerer(2005) describe que la meta para eleborar y desarrollar un plan estrategico es crear un ventaja compectitiva para crear un valor

Ejemplo de características: refleja la funcionalidad, servicios imagen, oportunidad, calidad, precio, incluir informacion, conocer reflejar las carateristicas

Modelo de negocio

Definicion: describe la forma en la una organizacion crea, captura y entrega valor sea economico o social

Elementos: analisis FODA, industria, tecnico-operativo, financiero

Caracteristicas del modelo de negocio

Bajo costo, innovacion y diferenciacion

Elementos de los modelos de negocio

Segun Chesbrough: propuesta de valor, segmento de mercado, estructura de la cadena de valor, generacion de ingresos y ganancias, pocision de la campaña en la red de adherentes, estrategias competitivas

Taller del emprendedor

Nacimiento de la idea de negocio

Justificacion de la empresa

Especificas a la necesidad o carencias que resuelve

Propuesta de valor

Impulsa el desarrollo del emprendimiento

Nombre de la empresa

Descriptivo original, atractiva, clara, simple, agradable

- Ubicacion
- Mision
- Vision
- Objetivos a corto mediano y a largo plazo
- Ventajas competitivas

Implantacion de modelo de negocio

Mercado

El marketing se encarga del proceso de planear en relacion con precio, promocion, distribucion, venta de bienes y servicios

Objetivo de marketing es necesario definir lo que se desea lograr

Ejemplo: corto plazo (6 meses), mediano (1 año), largo (2 años)

Investigacion de mercado

Tamaño del mercado, con sumo aparente, demanda potencial

Estudio de mercado

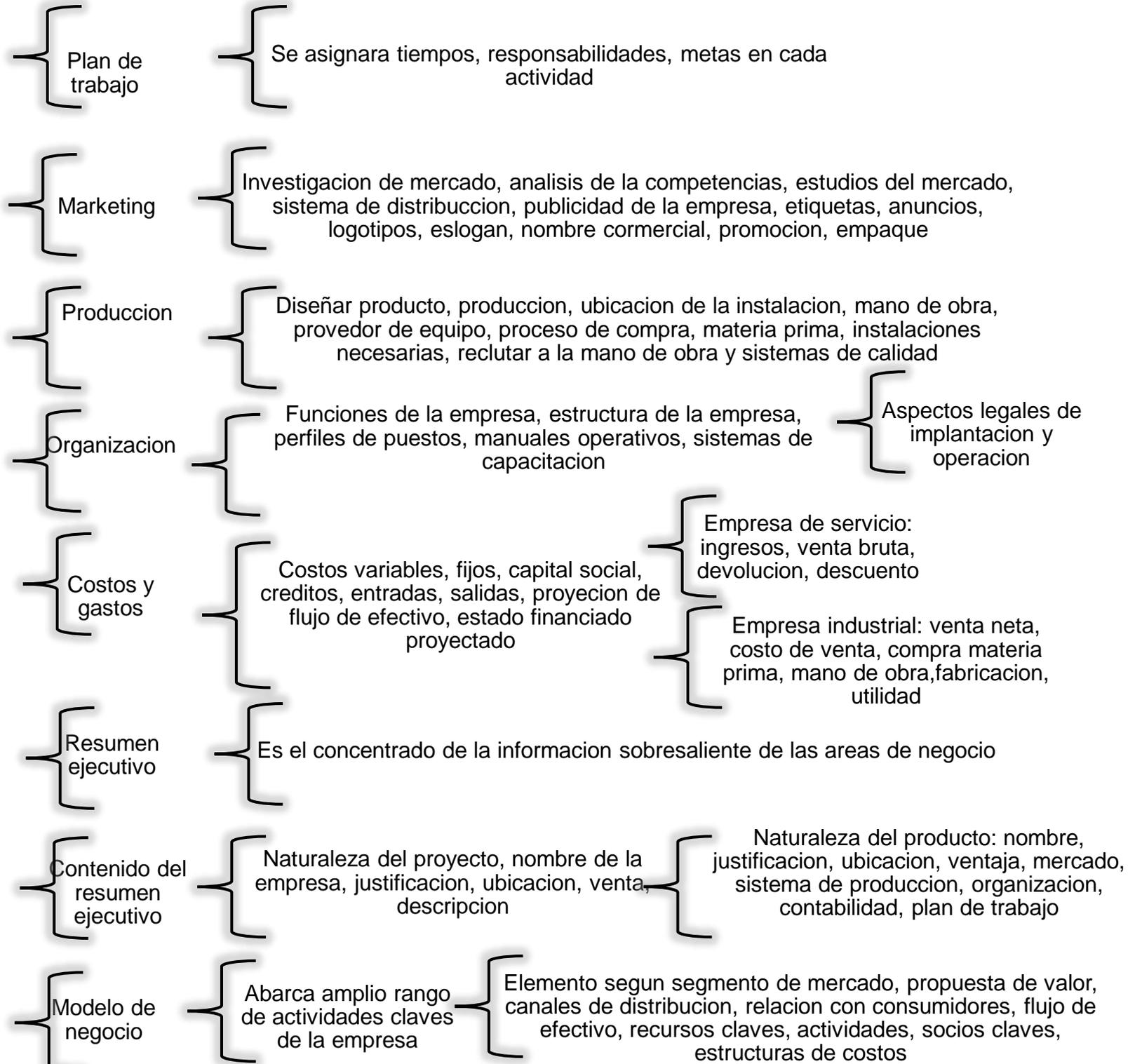
-Objetos del estudio del mercado, encuesta tipo, aplicacion, resultado, conclusion

4 P`S distribucion y puntos de ventas

-Distribucion y punto de vista, promocion del producto o servio (publicidad periodicos, volantes), promocion de ventas, marca, etiqueta, empaque, fijacion, y politicas de precios

Taller del emprendedor

Presentacion del modelo de negocio



## Bibliografía

Patricia, R. G. (1998). *Marco teorico*. Mexico: UNAM.

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/9a2cfa2ca5c306896c4a2438433b8176.pdf>