



**Mi Universidad**

**Mapa conceptual**

*Nombre del Alumno: María Elena Hernández Ballona*

*Nombre del tema: Introducción al Emprendedurismo y Nacimiento de La Idea De Negocios*

*Parcial: I*

*Nombre de la Materia: Taller Del Emprendedor*

*Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez Gonzales*

*Nombre de la Licenciatura: Psicología*

*Cuatrimestre: Noveno*

# INTRODUCCION AL EMPRENDEDURISMO

Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos.

## Espíritu emprendedor

Emprender

Es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro; lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios

## Características del emprendedor

El emprendedor es una persona con características muy particulares.

Entre ellas

Compromiso total, determinación y perseverancia.

Capacidad para alcanzar metas.

Orientación a las metas y oportunidades.

Iniciativa y responsabilidad.

Realismo

Autoconfianza

Tolerancia al cambio

Control interno alto

## Tipos de emprendedores

Según

Schollhammer (1980) divide a los emprendedores en cinco tipos de personalidades:

Administrativo

Oportunista

Adquisitivo

Incubador

Imitador

## Evaluación de la capacidad de

A pesar de los inconvenientes a los que se exponen los emprendedores, la búsqueda de los sueños personales y el logro del éxito valen la pena. Es por ello que muchas personas se hacen la pregunta siguiente: ¿soy un

## Creatividad y términos a fines

Es

La creatividad es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original.

Definiciones

Facultad de

Capacidad de creación

Las ideas surgen espontáneamente.

De todas las ideas que vienen a la

Para iniciar un proyecto emprendedor no es suficiente una idea innovadora.

## El proceso de la creatividad

Es importante saber donde

Surge

Es ampliamente conocido que en nuestro cerebro hay dos hemisferios: izquierdo y derecho (Pablo Cazau, 1999). Cada uno ayuda a desarrollar una cierta parte de la creatividad que el individuo

## Tipos de creatividad

Weisberg (1989)

Científica

Artística

Es la que actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico.

Se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura.

## Equipo de trabajo

En los equipos se ponen en juego las personalidades de los involucrados.

Así como

Habilidad

Cualidade

Entonces, un equipo es una unidad compuesta por un número indeterminado de personas, quienes se organizan para la realización de una tarea

# NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento

Oportunidades que se convertirán en ideas de negocio

- Existe demanda de un producto o servicio
- Es posible fabricar un producto u ofrecer un servicio más barato o de mejor calidad.
- Un producto es susceptible de ser sustituido ventajosamente por otro con mejores atributos.
- En un país existe un producto que en otro no es conocido.
- En un país se importa un producto extranjero, que podría ser producido y comercializado en ese

Propuesta de valor

Es definida

Como la mezcla única de

- Productos
- Servicios
- Beneficios
- Valores agregados

¿Cómo se

¿Dónde puede

¿Cuándo debería hacerse?

Generación ideas

Una forma de iniciar la generación de propuestas de valor, es utilizar algunas de las preguntas que Alex Osborn (2005) propone para generar ideas:

¿Por qué es necesario el producto?

¿Mejorado?, ¿económico?

¿Modificado?

¿Debe ser algo

Características de los modelos de negocios.

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.

Bajos costos

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos

Innovación y diferenciación

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos

Elementos

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingresos y ganancias
- Posición de la compañía en la red de oferentes
- Estrategia competitiva

Naturaleza

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo.

ANALISIS FODA

El análisis FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de

Fortalezas

Oportunidades

Debilidades

Amenazas