



Taller Del Emprendedor

Alumna: Paola Janeth Gómez López.

Noveno cuatrimestre

Profesor: Eduardo Genner Escalante Cruz

Licenciatura: Enfermería.



San Cristóbal de las Casas, Chiapas, Julio del 2023.

Introducción

En este ensayo se abracarán el tema sobre la publicidad, la venta y el emprendimiento, ya que el emprendimiento es una fuente significativa de creación de empleo. Los emprendedores crean nuevos negocios y oportunidades que generan puestos de trabajo para las personas. A medida que las empresas emergentes crecen y se expanden, contratan empleados, lo que contribuye a reducir el desempleo y fomentar el desarrollo económico de una región o país.

Como también en el mundo del emprendimiento, los fracasos son parte del camino hacia el éxito. A veces, los proyectos no logran alcanzar los objetivos deseados, y es importante reflexionar sobre estas experiencias para aprender y crecer como emprendedores.

La publicidad, venta y emprendimiento

La publicidad permite a las empresas darse a conocer a un público más amplio. A través de diversos medios de comunicación, como la televisión, la radio, internet y las redes sociales, la publicidad crea conciencia sobre la existencia de productos o servicios específicos.

Ahora bien, las ventas son el motor principal, sin ventas, no hay flujo de efectivo y se dificulta la viabilidad y la sostenibilidad del negocio. Las ventas exitosas permiten a la empresa obtener los recursos financieros necesarios para cubrir los costos operativos, invertir en mejoras, expandirse y obtener ganancias. Las ventas efectivas ayudan a la empresa a alcanzar sus metas y a mantenerse en el camino hacia el éxito.

El emprendimiento es una fuente significativa de creación de empleo. Los emprendedores crean nuevos negocios y oportunidades que generan puestos de trabajo para las personas. A medida que las empresas emergentes crecen y se expanden, contratan empleados, lo que contribuye a reducir el desempleo y fomentar el desarrollo económico de una región o país.

El emprendimiento es de vital importancia debido a su capacidad para generar empleo, impulsar la innovación, contribuir al crecimiento económico, adaptarse a los cambios y brindar realización personal.

Para llevar a cabo un emprendimiento exitoso, se requiere una combinación de elementos clave. Primero que nada, la Idea de negocio ya sea un producto innovador, un servicio único o una solución para un problema específico. Es importante que la idea de negocio sea viable y tenga potencial en el mercado.

Posteriormente, la planificación estratégica, ya que contar con un plan de negocios establece objetivos, estrategias, como los recursos necesarios y con un cronograma de actividades ayuda a definir la visión y la dirección del emprendimiento, así como a evaluar la viabilidad financiera y operativa del proyecto.

También podríamos analizar el mercado para comprender las necesidades y deseos de los clientes, identificar oportunidades y evaluar la demanda y el potencial de crecimiento.

Para todo esto es necesario el obtener un financiamiento para poner en marcha el emprendimiento, esto pudiendo ser desde utilizar fondos personales o ya bien sea el solicitar préstamos bancarios, claro esto bien la necesidad del emprendimiento, la rentabilidad y el retorno de inversión del negocio.

Hace unos días realice una publicidad en una de las redes sociales de WhatsApp, en donde se presento una imagen con el eslogan de "sabores dulces, sueños cumplidos, apoya nuestra graduación con cada bocado" compra Donas para nuestra graduación.

El cual durante todo el día solo recibí dos mensajes, que me preguntaron por el producto y a esas dos personas me adquirieron el producto, una de ella me dijo que si mi publicación era de verdad. Ahí me di cuenta que necesitaba poner una publicidad mas formal o con una mayor explicación.

O bien, puede ser que mi publicidad no llamara mucho la atención, ya sean en colores, las palabras o la foto, o es que en ese tipo de redes funcionaba otro tipo de publicidad ya sea un video, o una foto mas detallada del producto.

Al final de cuenta logramos el objetivo de las ventas de donas. Dichas ventas no se realizaron por redes, así que tuvimos que ofrecer personal, y vi que los clientes quedaban mejor entendidos, que por las redes.

La falta de una estrategia clara y bien ejecutada limitó la visibilidad y su capacidad para llegar al objetivo. Es de gran importancia invertir tiempo y recursos en desarrollar una estrategia publicitaria sólida que se alinee con los objetivos del proyecto.

Conclusión

La publicidad, la venta y el emprendimiento son elementos cruciales para el éxito empresarial. La publicidad crea la visibilidad necesaria para atraer a los clientes, mientras que la venta cierra la brecha entre la compra y la venta.

Los proyectos fallidos también proporcionan una valiosa lección sobre la importancia de aprender de los errores y seguir adelante. El fracaso es una oportunidad para reflexionar, identificar las áreas de mejora y aplicar los conocimientos adquiridos en futuros emprendimientos. Es importante no dejarse desanimar por un proyecto fallido, sino utilizarlo como una experiencia de aprendizaje para impulsar el éxito futuro.

El fracaso puede ser un trampolín hacia el éxito si se aprovechan las lecciones aprendidas y se aplican en los emprendimientos futuros.