



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

NOMBRE DEL ALUMNO: Nelva María Lucas Rueda

NOMBRE DEL TEMA: unidad I: introducción al emprendedurismo y unidad II: nacimiento de la idea de negocio

PARCIAL: segundo

NOMBRE DE LA MATERIA: taller del emprendedor

NOMBRE DEL PROFESOR: Beatriz Adriana Mendez Gonzalez

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: licenciatura en enfermería

CUATRIMESTRE: 9no

FECHA DE ENTREGA: 11 de julio del 2023, pichucalco, Chiapas

Unidad I

INTRODUCCIÓN 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.

1.1 Espíritu emprendedor

El emprendedor

Es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro.

Apartados que contienen

Apartados que contienen

El plan de

Negocios es, en forma general: Una serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto. Un sistema de planeación para alcanzar metas determinadas Una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones. Una guía específica para canalizar eficientemente los recursos disponibles.

1.2 Características del emprendedor

Entre ellas

Compromiso total, determinación y perseverancia. Capacidad para alcanzar metas. Orientación a las metas y oportunidades. Iniciativa y responsabilidad. Persistencia en la solución de problemas. Realismo. Autoconfianza.

Describe una serie

De puntos esenciales para un proyecto de éxito: El producto o servicio. La competencia. El mercado La elaboración del producto y/o la prestación del servicio. El sistema de administración (organización).El estado financiero del proyecto. La planeación estratégica y operativa. Los requisitos legales.

1.3 Tipos de emprendedores

5 tipos

- El emprendedor administrativo.** Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- El emprendedor oportunista.** Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- El emprendedor adquisitivo.** Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.

Apartados que contienen

Unidad I

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

1.6 El proceso de la creatividad

Es importante

Saber de dónde surge la creatividad. 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 necesita. Lo fundamental es contar con la habilidad necesaria para utilizar ambos hemisferios, ya que así se está en un completo balance y se logra una creatividad más efectiva.

1.5 Creatividad y términos afines

La palabra

Creatividad deriva del latín creare, que significa “dar origen a algo nuevo”, es decir, hacer algo que no había, ya sea un invento o una obra de arte. Incluso el término aplica a la introducción de un cambio en algo ya existente, una modificación que le añade particularidades que no tenía o que mejore sus características de funcionamiento o eficiencia, a esto último le llamamos comúnmente innovación.

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.

Apartados que contienen

1.4 Evaluación de la capacidad de emprender

Todos

Somos emprendedores”. De hecho, se emprende en muchos aspectos de la vida, pero no siempre se encuentra uno en el momento adecuado para iniciar un proyecto y si está en esa etapa (de preparación antes de iniciar un plan), puede aprovechar para fortalecer las áreas en que es deficiente, para capacitarse o iniciar con el proceso de planeación.

Un plan

1.3 Tipos de emprendedores

5 tipos

El emprendedor incubador. En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.

El emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

Apartados que contienen

Apartados que contienen

Apartados que contienen

Unidad I

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

1.7 Tipos de creatividad

Se divide
↓

En dos tipos: científica y artística. En el primer caso es la que actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico, se plasma en la genética, la psicología, la biología y la química, entre otras.

La creatividad artística se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura. El artista es el genuino creador, ya que posee capacidad para desarrollar procesos mentales y sensibilidad extraordinarios, así como una actitud abierta a nuevas experiencias.

Apartados que contienen

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.

Un plan
↓

Apartados que contienen

1.9 Características de los equipos efectivos de trabajo

Un equipo
↓

Efectivo es algo más que un simple grupo de individuos cuya coordinación de esfuerzos es buena. Constituir un grupo de alto desempeño, o altamente efectivo, requiere algunas características que les permitan alcanzar resultados de excelencia. Los equipos de trabajo efectivos tienen una dirección definida cuando establecen metas y fijan objetivos. Poseen una estructura en la cual la colaboración está auxiliada por el asesoramiento (interno y externo) que el grupo requiere.

Apartados que contienen

1.8 Equipo de trabajo

En los
↓

Equipos se ponen en juego las personalidades de los involucrados, así como sus habilidades y cualidades. Las cuales se otorgan al equipo para lograr una meta común. En su definición, Smith (2001) aclara que un equipo es un número reducido de individuos con capacidades complementarias, comprometidas con un propósito, un objetivo de trabajo y un plan comunes; además de compartir las responsabilidades.

Unidad II

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

2.1 Propuesta de valor

La propuesta

De valor es definida por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

Este valor es creado por individuos que asumen riesgos en términos de equidad, tiempo y/o entrega profesional para proveerle valor a un producto (o proceso) o servicio. El producto o servicio por sí mismo puede o no ser nuevo ni único, pero el emprendedor debe buscar la manera de añadirle valor, al conjuntar los recursos y conocimientos necesarios para lograrlo.

Apartados que contienen

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.

Una vez

Que se logran validar estas ideas o potenciales oportunidades, aparece la posibilidad de crear un proyecto emprendedor dinámico, con alto potencial de crecimiento económico, sustentabilidad y perdurabilidad.

Las ideas de alto valor suelen representar una solución práctica a problemas específicos, y quienes las desarrollan son personas que no se dejan llevar por la rutina ni por la pereza mental.

2.2 Generación de 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? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etcétera.

Apartados que contienen

Unidad II

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Una idea

2.3 Modelo de negocio

Un modelo

Apartados que contienen

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.

Apartados que contienen

2.4.2 Innovación y diferenciación

La

Apartados que contienen

2.4.1 Bajos costos

Algunas

2.4 Características de los modelos de negocios

Apartados que contienen

El objetivo

De un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. Los modelos de negocio con más éxito cuentan con una especie de "secreto" que los diferencia de otros.

Medidas que se pueden tomar para mantener los costos lo más bajo posible son: ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad.

Diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente (esto es, no sólo tangible, sino de importancia para el cliente), de otra forma no habrá una preferencia por el producto.

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. El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

Unidad II

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

2.5 Elementos de los modelos de negocios

El modelo

De negocio proporciona información importante acerca de la selección de clientes, el producto o servicio a ofrecer.

Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom, son los siguientes: 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 (competencia), Estrategia competitiva.

Apartados que contienen

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.

Apartados que contienen

2.8 Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa

Apartados que contienen

2.7 Justificación de la empresa

Una vez obtenido

Una vez

2.6 Naturaleza del proyecto

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. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio.

Que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

El producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia.

Unidad II

NACIMIENTO DE LA IDEA DE 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.

Apartados que contienen

2.9 Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa

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 decisiones.

Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades (ambas, directamente relacionadas con el proyecto y son de tipo "interno", es decir, bajo el control del emprendedor para aprovecharse y/o complementarse) Oportunidades y Amenazas (variables externas difíciles de modificar pero predecibles y, por tanto, que hasta cierto punto se pueden prevenir o aprovechar).

Misión 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.

Características que le permitan permanecer en el tiempo: Atención (orientación al cliente). Alta calidad en sus productos y/o servicios. Mantener una filosofía de mejoramiento continuo. Innovación y/o distingos competitivos, que le den a sus productos y servicios especificaciones que atraigan y mantengan al cliente (larga duración, garantía, sencillez de uso).

Visión de la empresa

Al igual

Que la misión, la visión de la empresa es una declaración que ayuda el emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo. Una visión clara permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta.