

HOJA DE PRESENTACIÓN

- Nombre De La Alumna: Sofi Adai Alvarez Montejo.
- Escuela: UDS (Universidad Del Sureste).
- LEN- Licenciatura En Enfermeria.
- Profesor: Alberto De Jesús López Muñoz.
- Asignatura: Taller Del Emprendedor.
- Modulo: 1.
- Unidad 1: Introducción Al Emprendurismo.
- Unidad 2: Nacimiento De La Idea De Negocio.
- Temas De La Unidad 1: 1.1 Espíritu Emprendedor. 1.2 Características Del Emprendedor. 1.3 Tipos De Emprendedores. 1.4 Evaluación De La Capacidad De Empezar. 1.5 Creatividad Y Términos Afines. 1.6 El Proceso De La Creatividad. 1.7 Tipos De Creatividad. 1.8 Equipo De Trabajo. 1.9 Características De Los Equipos Efectivos De Trabajo.
- Temas De La Unidad 2: 2.1 Propuesta De Valor. 2.2 Generación De Ideas. 2.3 Modelo De Negocio. 2.4 Características De Los Modelos De Negocios. 2.5 Elementos De Los Modelos De Negocios. 2.6 Naturaleza Del Proyecto. 2.7 Justificación De La Empresa. 2.8 Propuesta De Valor, Nombre De La Empresa, Descripción De La Empresa. 2.9 Análisis Foda, Misión Y Visión De La Empresa, Productos Y Servicios De La Empresa.
- 9no. Cuatrimestre.
- Grupo: LEN10SSC0520-A.
- Fecha De Entrega: 18/05/2023.

ÍNDICE

PORTADA	¡Error! Marcador no definido.
ÍNDICE	2
INTRODUCCIÓN	3
Expectativas de las unidades.	
DESARROLLO	3
Reflexión de cada tema de las unidades.	
CONCLUSIÓN	6
Reflexión final de la actividad.	
BIBLIOGRAFÍA	7

UNIDAD III: INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO.

UNIDAD IV: NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.

INTRODUCCIÓN

Un negocio maduro es aquel en el que se sabe dónde hay que estar y que el empresario ha desarrollado intuyendo en todo momento hacia dónde quería ir, (Gerber, Marzo de 1995).

La idea principal de emprender un negocio puede llegar a ser en la mayoría de las ocasiones precisamente solo eso; una "idea", pero en realidad lo principal es tener una idea bastante clara de lo que se espera lograr, pero teniendo un plan de negocio, ya que hay que tener bastante presente que sin un plan bastante específico no es posible hacer muchos avances y lograr que el negocio funcione, dicho plan de negocio debe ser muy claro, conciso e informativo y se trata de pasos a seguir para lograr un desarrollo de emprendimiento.

Emprender un negocio no es algo fácil y hacer que el negocio tenga éxito tampoco lo es, pero todo surge de analizar las posibilidades e ideas que surjan, como un ejemplo de negocio relacionado con Enfermería podríamos mencionar un negocio de asistencia de enfermería y cuidado de pacientes a sus domicilios, una farmacia, un centro de curación de heridas y servicios médico básicos como la medición de signos vitales o suturar heridas, entre muchos otros tipos de negocio que tengan un fundamento como lo es hacer ejercer nuestra profesión, por lo cual todo está en las ideas que surjan, las estrategias y plan de acción para el proyecto de emprendimiento.

DESARROLLO

Ven el modelo, entienden el orden, experimentan la visión. -Peter Drucker, (Gerber, Marzo de 1995).

Un emprendedor es una persona que busca nuevas formas de hacer crecer su negocio o su propia empresa si así lo desea, busca estrategias de innovación, habilidades de desarrollo para obtener mejores resultados, por lo mismo creo que las características son muy importantes ya que este emprendedor debe poseer actitudes como el compromiso, iniciativa, realismo, confiabilidad, control, tolerancia, autoconfianza, determinación, tolerancia y entre otros, de modo que cualquier persona que tenga decisión y sea lo suficientemente inteligente para poder crecer en el ámbito de los negocios después de haber empezado desde abajo y haber logrado ser exitoso; es alguien que desde mi perspectiva puede llamarse emprendedor.

Los tipos de emprendedores son distintos en cuanto a algunas de sus áreas en las que se enfoquen, pero lo que tienen en común son las razones por las que deciden emprender un negocio y es bastante obvio que la razón es encontrar mejores oportunidades de tener ingresos económicos en algo que sea propio como lo es un emprendimiento donde se puede invertir un capital y después si el negocio prospera y crece se puede recuperar y obtener muy buenas ganancias.

Para que un negocio funcione, crezca o simplemente surjan las ideas de innovación es importante tener en cuenta que todo es en base a la creatividad del emprendedor para encontrar estrategias que ayuden a que las personas conozcan su negocio y que los servicios o productos que se ofrezcan en el emprendimiento sean de buena calidad así como también se debe estar brindando un buen servicio de calidad a los clientes, claro que sin dejar de un lado la responsabilidad que incluye el encontrar socios o tener empleados a coordinar y capacitar, esto con el fin de que poco a poco el negocio valla progresando favorablemente.

Las ideas son el principio de un proyecto, todo surge en nuestro cerebro en base a la imaginación, creatividad y la capacidad de pensamiento que posee la persona y que permite el surgimiento de más conocimiento y entendimiento sobre todo un mundo de negocios. De modo que la inteligencia para los negocios es algo que se va aprendiendo después de que las ideas son coherentes en cuanto a las posibilidades de que un negocio funcione tomando en cuenta la competencia, la calidad de servicio, el márketing, publicidad, distribución o cualquier otro factor que ayude a que el público conozca el negocio y todo lo que ofrece, y poder conseguir clientes es cosa de un equipo de trabajo que colabore colectivamente en el propósito de cubrir las necesidades del cliente y haciendo que el objetivo de hacer crecer el negocio o empresa sea funcional.

Para que un equipo de trabajo sea muy efectivo es cuestión de que haya un verdadero compromiso por parte de todos porque todos deben ser responsables y debe ser un lugar donde haya mucha comunicación y la clave está en el liderazgo y la coordinación de las actividades que se deben de realizar en el negocio, empresa o emprendimiento del que se trate, puesto que todos forman parte importante del equipo y cada participante lleva un seguimiento de los planes, y la labor de cada uno es importante porque cada integrante hace una aportación con su interés en el negocio y las metas con el

trabajo en conjunto y de esa manera hacer una diferencia entre un negocio que prospera, mejora y crece y un negocio que no funciona y cae en la ruina.

La propuesta de valor son los beneficios que se ofrece al cliente a través de cierto producto o servicio que se planea brindar a cada cliente, para que se note el servicio de calidad y sobretodo una diferencia entre la competencia; esto se puede lograr con el precio de acuerdo a las posibilidades económicas de cada cliente.

Es decir que las ideas que pueden llevar a la creación de un negocio van siempre enfocadas tanto a las necesidades del emprendedor, pero también van dirigidas a atender las necesidades del cliente, estas ideas surgen de un pensamiento de mejora y es claro que la meta es crear una buena experiencia para el cliente, que el producto o servicio que se ofrece sea innovador ante el mercado y el consumidor es libre de crear su propias ideas de modo que la tecnología es uno de los recursos más importantes para poder hacer conocer el negocio y también para buscar nuevas formas de innovación que puedan ayudar a mejorar la experiencia del cliente y que se haga consumidor frecuente del negocio,

Un modelo de negocio desde mi parecer es un análisis completo de todas las herramientas y oportunidades que se tienen para empezar con el negocio, como lo he estado diciendo anteriormente es muy importante tomar siempre en cuenta al público al que va dirigida la idea de consumidores o si se trata de la producción de algún producto esto toma mucho más tiempo de organización por parte del equipo de trabajo, y un modelo de desarrollo es el FODA, es decir, Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que se tienen o que se deben resolver para el proyecto de emprendimiento. El modelo de negocio tiene una función de guía de operaciones del negocio, se crean ideas claras de innovación y algo que puede estar a favor del negocio son los precios bajos y la calidad de los productos y las ventajas que obtiene el consumidor, pero siempre se debe tener muy presente que se debe procurar que las ganancias vallan en aumento y haya un futuro para expandir la empresa o el pequeño negocio.

La misión del líder emprendedor del negocio va enfocada a identificar qué necesidad se va a satisfacer, quienes son el tipo de clientes y como se planea satisfacer al cliente en cuanto a los beneficios de ser consumidor del negocio. La visión del emprendimiento son los alcances que se esperan que tenga el emprendimiento conforme pasan los meses o años; algunos ejemplos podrían

ser abrir otras sucursales o ampliar los lugares a los que se puedan hacer envíos a domicilio, así como agrandar la infraestructura del local y hacer que la cantidad de productos en la tienda sean más elevados y de más variedad o incluso se podría agrandar la producción y comercialización de la empresa; y así también crecería la economía o capital de dicha empresa y el incremento de empleos también tiene un papel importante en los objetivos a los que se espera llegar cuando se espera el desarrollo de un negocio.

CONCLUSIÓN

Hacer lo que nadie más hará de la forma que nadie más puede hacerlo, a pesar de todo seguir adelante, eso es lo que significa ser enfermera. -Rawsy Williams. ("PUBLISEG", 2020).

En lo personal pienso que la lógica de las ideas para un negocio hace una verdadera diferencia para que el negocio funcione ya que hay muchos factores importantes a tomar en consideración como el lugar en el que se quiere poner un negocio, el capital con el que se cuenta para el emprendimiento y sobre todo la elección de proveedores y tener muy claro que se quiere vender o lo que se va a ofrecer al cliente, así como las personas que van a participar en el emprendimiento como lo pueden hacer los socios y empleados, incluso todos los trámites legales que hay que realizar para poner en marcha el negocio es algo que se debe de tener muy presente y cualquier estrategia de venta o distribución, entre otras cuestiones que se deben pensar antes de tomar la decisión de tener un negocio como por ejemplo la capacidad del emprendedor para resolver cualquier problema que se pueda llegar a presentar.

Por ultimo me gustaría mencionar que para que el desarrollo o progreso de un negocio sea notable se sugiere que se fijen adjetivos a corto, mediano y largo plazo, porque se asignan metas que proporcionan una forma de poder medir incluso el aumento de producción, distribución, comercialización o favoritismo en el mercado por parte de los clientes, porque no es fácil, pero si es posible que con experiencia se logre un desarrollo del proyecto que como ya mencione puede ir enfocado a alguna área de la salud de pacientes.

“Una vez se reconoce que el propósito de la vida de un propietario no es servir a su negocio, sino que el aspecto prioritario de éste es servir para su vida, se podrá empezar a pensar en ir a trabajar para él, en lugar de en él, con una plena comprensión de por qué resulta absolutamente necesario hacerlo de este modo”, (Gerber, Marzo de 1995).

BIBLIOGRAFÍA

- Gerber, M. E. (Marzo de 1995). Madurez y perspectiva empresaria, Trabajar para su empresa, no en su empresa. En M. E. Gerber, *El mito del emprendedor* (pág. 66, 92). Petaluma, California. Recuperado el 17 de Mayo de 2023, de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/a3f9c20bbc5f85eea6284de81523313b>
- "PUBLISEG", S. d. (12 de Mayo de 2020). *CREDIfiel Blog* . (Credifiel, Editor)
Consultado el 17 de Mayo de 2023, de <https://blog.credifiel.com.mx/frases-de-enfermeria>
- UDS. (2022). *Enfermería Y Prácticas Alternativas En Salud*. (U. Antologías, Ed.)
Villahermosa, Tabasco, México. Consultado el 17 de Mayo de 2023, de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>