

**MATERIA:**

**TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**MAESTRO:**

**LUIS ANGEL FLORES HERRERA**

**NOMBRE DEL ALUMNO:**

**ANGEL MANUEL CAMAS GÓMEZ**

**CUATRIMESTRE: "9°."**

**NOMBRE DEL TRABAJO:**

**ENSAYO**

**LICENCIATURA EN PSICOLOGIA**

## **ESQUEMA DEL PROYECTO EMPRESARIAL Y SU FUNCIONAMIENTO EN LA SOCIEDAD ACTUAL**

Las ideas originales son atractivas, duraderas y están respaldadas por productos o servicios que crean o agregan valor a los clientes que están dispuestos a pagar. Tener buenos pensamientos no es de extrañar, todo el mundo tiene pensamientos porque el cerebro está en constante actividad, incluso inconscientemente buscamos soluciones a problemas, carencias y necesidades y solemos generarlas como representaciones mentales. La mejor manera de comenzar a alinear a los empleados y la gerencia es comprender los beneficios que la empresa está tratando de brindar a los clientes. Incluya información que sea importante para el cliente, como plazos de entrega y riesgos o expectativas. Comprender y reflejar las características visibles o invisibles que atraen a los compradores potenciales define a una empresa como proactiva con sus clientes.

Una empresa tiene que hacer algo diferente a otros competidores en la cadena de valor, es decir, en todas las actividades y costos involucrados en el proceso productivo, desde la adquisición y manejo de materias primas, procesamiento hasta el resultado final o producto terminado. Esto es necesario porque si la empresa ofrece. Al igual que con sus competidores, los consumidores no tienen que preferirlo sobre los demás. El valor que una empresa obtiene al diferenciarse de otras empresas también depende del precio y los márgenes de beneficio. Una empresa puede establecer un precio de entrada para un producto y, si tiene éxito, venderlo a un precio más alto y obtener un mayor margen de beneficio, siempre teniendo en cuenta la sensibilidad del cliente con respecto a la rentabilidad que ofrece. La

diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador y debe proporcionarse reduciendo costos o brindando una mejor o mayor utilidad al producto.

Por lo tanto, una de las características clave de los equipos de alto rendimiento en la actualidad es funciona sinérgicamente. Este término significa que el todo es mayor que la suma de sus partes. Los aportes de cada miembro y las sesiones de trabajo en la misma dirección darán mejores resultados que los esfuerzos individuales y aislados. Para formar un equipo eficiente, debe existir un elemento básico que favorezca la integración, promueva la unidireccionalidad y haga que el trabajo en equipo sea altamente motivado, y es la determinación de objetivos, que se convierte en el motor del equipo, y hace que los intereses personales se condensen y transformen en objetivos comunes.

## REFERENCIAS

- Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio.
- Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio.. sf: Deusto.  
Mc Graw hill
- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill

