



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Priscila
Alejandra López Gómez

Nombre del tema: Espíritu
Emprendedor

Unidad: 1

Nombre de la Materia: Desarrollo
Empresarial

Nombre del profesor: Lucero del
Carmen García Hernández

Nombre de la Licenciatura:
Licenciatura en administración y
estrategia de negocios

Cuatrimestre: 6to

ESPÍRITU EMPREENDEDOR



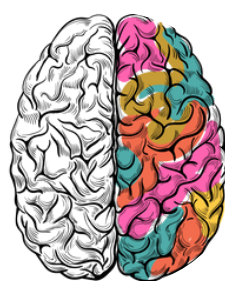
Espíritu emprendedor

El espíritu emprendedor es la motivación y la capacidad que tiene una persona, ya sea de forma independiente o dentro de una empresa u organización, de identificar una oportunidad y luchar por ella.



Características del emprendedor

1. Son apasionados
2. Capacidad de adaptación
3. Son visionarios
4. La creatividad los acompaña
5. Son responsables
6. Son líderes
7. Son organizados
8. Impulsan la comunicación
9. Tienen coraje
10. Se comprometen



Creatividad

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

El proceso de creatividad

1. Preparación: brief creativo.
2. Incubación: investigación de conceptos creativos.
3. Iluminación: llega la inspiración.
4. Verificación: revisión y aprobación de la idea



Trabajo en equipo

El trabajo en equipo es fundamental para el éxito de cualquier empresa.



Las 5 Características del trabajo en equipo

1. Complementariedad
2. Coordinación
3. Confianza
4. Compromiso
5. Comunicación

ESPÍRITU DE EMPRENDEDOR

Propuesta de valor



Una propuesta de valor es un recurso para transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes.



Generación de ideas

Es tener la curiosidad para investigar profundamente sobre un determinado producto o servicio.



Modelo de negocios

Un modelo de negocio es el plan de una empresa para generar ingresos y obtener beneficios. Explica qué productos o servicios la empresa planea fabricar y comercializar, y cómo planea hacerlo, incluyendo los gastos necesarios.

Características de los modelos de negocio

1. Es innovador: busca soluciones únicas para necesidades específicas.
2. Es rentable: busca la eficiencia en todas las áreas del negocio.
3. Es escalable: es extrapolable, está preparado para empresas, startups o proyectos con grandes perspectivas de crecimiento.
4. Es medible: esta última característica es cosecha propia.



Elementos de los modelos de negocio

1. Segmento de clientes
2. Propuesta de valor
3. Canales
4. Relación con el cliente
5. Fuente de ingresos
6. Recursos claves
7. Actividades clave
8. Asociados clave
9. Estructura de costos

Bibliografía: diapositivas e internet