



Nombre de alumno: Alondra Yazmín Ventura Espinoza

Nombre del profesor: Luz Elena Cervantes

Nombre del trabajo: Súper Nota de la Unidad I y II

Materia: Taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: Noveno cuatrimestre

Grupo: LEN "A"

Comitán de Domínguez Chiapas, 10 de julio de 2023.

UNIDAD I.- INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO



PLAN DE NEGOCIOS

Tener un plan de negocios bien organizado es muy importante para tener en claro qué hacer y cómo será construida la idea del negocio

EMPRENDER

No es fácil, sin embargo, el éxito a obtener es satisfactorio, siempre y cuando exista la paciencia y la perseverancia.



EMPRENDEDOR

Es aquella persona que decide independizarse para ser su propio jefe y líder, buscando sus objetivos deseados.

TIPOS DE EMPRENDEDORES:

1.-ADMINISTRATIVO



Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.

2.-OPORTUNISTA



Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.

3.- ADQUISITIVO



Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.

4.-INCUBADOR



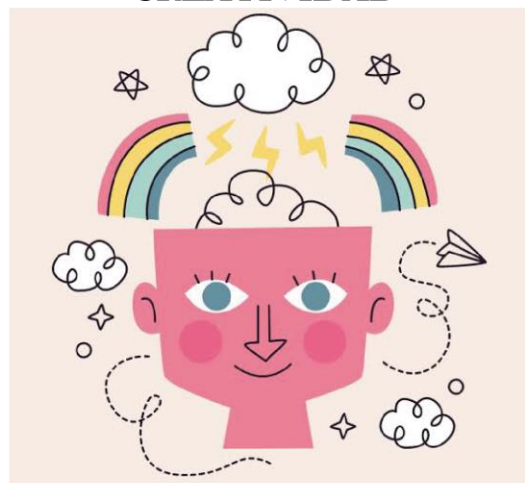
En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.

5.-IMITADOR

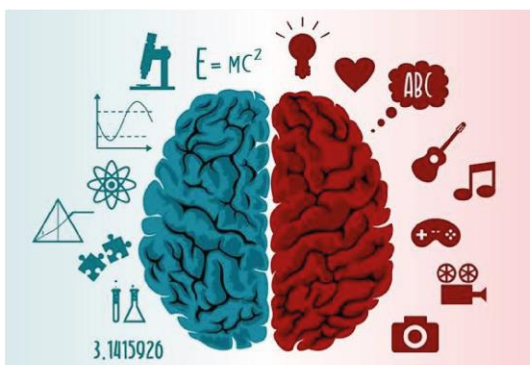


Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

“CREATIVIDAD”



Es un elemento importante para la innovación y creación diferenciada de otros negocios



La creatividad se encuentra dividida en los dos hemisferios cerebrales:
Izquierdo y derecho.
En el izquierdo se encuentran las de las ciencias exactas y en la derecha las artísticas.

“EQUIPO DE TRABAJO”



Para que la idea de negocio funcione se necesita tener un equipo que ayude a lograr los objetivos deseados, siempre y cuando existan ciertas características para lograrlo.

- 1.-BUEN LIDERAZGO
- 2.-MIRADA A FUTURO
- 3.-COMUNICACIÓN EFECTIVA
- 4.-RESPONSABILIDAD
- 5.-MOTIVACIÓN

UNIDAD II.- NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

IDEA ORIGINAL

Las ideas más originales y creativas son las más destacables dentro del mercado, ya que la gente lo percibe al primer momento.

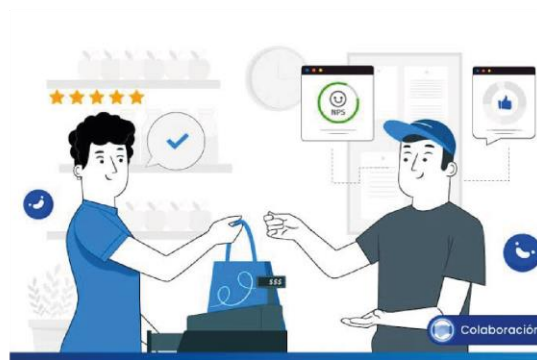


PROPUESTA DE VALOR



Es el plus, lo que diferencia un negocio de otro. ¿Por qué elegirían mi negocio?

RELACIÓN CON CLIENTES



La atención adecuada y efectiva es lo que hace que los clientes vuelvan al negocio a comprar nuevamente el producto o o servicio.

CUALIDADES DEL PRODUCTO/SERVICIO



Definir desde un principio las características y beneficios es lo que hace que la gente los consuma

IMAGEN Y PRESTIGIO

Lograr ser reconocido y diferenciado de otros por el mejor servicio y producto. Ser el más destacable



GENERACIÓN DE IDEAS

Para mantener a los clientes fieles y no decaer durante el trayecto

“MODELO DE NEGOCIO”

- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
 - Crear valor para sus clientes.
 - Conseguir y conservar a los clientes.
 - Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución).
 - Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo.
 - Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente.
 - Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos.



BAJOS COSTOS



Para atraer la atención y dar a conocer el producto o servicio y así en un futuro aumentar el precio

JUSTIFICACIÓN



Tener una razón de ser del negocio

NOMBRE DE LA EMPRESA



Es lo más importante para definir quién es

GIRO DE NEGOCIO



En qué tipo de negocio se clasifica de muchos existentes

UBICACIÓN Y TAMAÑO



¿Dónde se encuentra?



¿Qué tanto abarca?



Para hacer un análisis minucioso de la empresa

OBJETIVOS
Tener en claro lo que se desea lograr a corto, mediano y largo plazo



Tener las características fundamentales de la razón de ser de la empresa