



Super nota

Nombre del Alumno: Carlos Oswaldo Garcia Aguilar

Nombre del tema: Introducción al emprendedurismo y Nacimiento de la idea de negocio

Parcial: Unidad 1 y 2

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Luz Elena Cervantes Monroy

Nombre de la Licenciatura: Enfermería LEN

Cuatrimestre: 9

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 metas y objetivos. Un plan de negocios bien formado, si puede llegar a obtener diversos beneficios siempre y cuando el plan de negocios sea claro, conciso e informativo.

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

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. Altos niveles de energía. Busca de reorientación. Control interno alto. Toma de riesgos calculados. Baja necesidad de estatus y poder. Integridad y confiabilidad. Tolerancia al cambio.

TIPOS DE EMPRENDEDORES

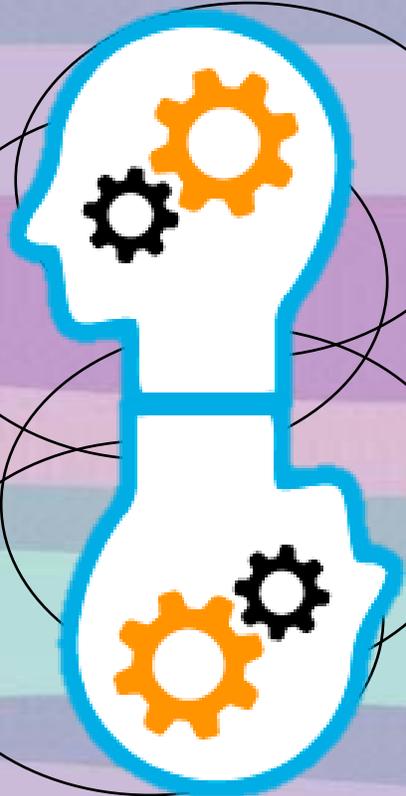
- El emprendedor administrativo.
- El emprendedor oportunista.
- El emprendedor adquisitivo.
- El emprendedor incubador.
- El emprendedor imitador.

EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE EMPRENDER

Para un emprendedor siempre habrá inconvenientes, habrá momentos que costaras entender, pero lo importante es plasmar una evaluación para saber que tan valioso debe ser el esfuerzo para alcanzar el éxito. La evaluación consta de ser sincero y la puntuación que salga será la que defina que capaces es uno de poder desarrollar el papel de emprendedor.

CREATIVIDAD Y TÉRMINOS AFINES

Se trata de un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original. De modo que entendemos a la creatividad de acuerdo con la siguiente secuencia: ver un problema, tener una idea, hacer algo con ella, analizar los resultados y aplicar posibles mejoras. Esto es, realizar cosas diferentes en situaciones distintas, con la mente abierta al potencial del entorno, sin perder de vista u olvidar lo evidente.



EL PROCESO DE LA CREATIVIDAD

Es importante saber de dónde surge la creatividad. De modo que el emprendedor se debe capacitar para generar ideas que sean innovadoras y que le permitan encontrar opciones para realizar proyectos con éxito, a partir de lo siguiente:

- Las ideas surgen espontáneamente, pero no cuando se está cerrado a las posibilidades y necesidades del medio en el que se desenvuelve.
- De todas las ideas que vienen a la mente, deben descartarse las que no son fáciles de realizar o que son incosteables.
- Para iniciar un proyecto emprendedor no es suficiente una idea innovadora, se requiere integrar un plan para llevarla a la práctica.

TIPOS DE CREATIVIDAD

Weisberg divide a la creatividad en dos tipos: científica y artística. La científica 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.

EQUIPO DE TRABAJO

En los equipos se ponen en juego las personalidades de los involucrados, así como sus habilidades y cualidades. El trabajo en equipo es un grupo de personas con una perspectiva organizada y clara sobre sus metas; El trabajo en equipo ha ganado importancia dentro de las empresas, donde poco a poco se ha vuelto una necesidad debido a las exigencias de calidad, eficacia y competitividad que la sociedad espera del sector empresarial.

CARACTERÍSTICAS DE LOS EQUIPOS EFECTIVOS DE TRABAJO

- Liderazgo participativo que fomente la interdependencia entre los miembros.
- Responsabilidad compartida.
- Una comunidad de propósito.
- La buena comunicación.
- La mira en el futuro.
- Concentración en las tareas.
- Respuesta rápida y proactiva.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

PROPUESTA DE VALOR

Para entender la importancia que el concepto de propuesta de valor tiene en un negocio, Zimmerer describe que la meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado.

La propuesta de valor debe cumplir con las siguientes características: Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes. Incluir información importante para los clientes. Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes. Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia. Ser lo suficientemente simple y entendible.



GENERACIÓN DE IDEAS

En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren.

El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado: - El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor. - La experiencia que recibió el cliente: análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor, ya que es importante recibir realimentación directa y verídica. - El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el cliente. - Las alternativas y las diferencias: qué otros productos existen en el mercado y qué hace diferente al producto que la empresa ofrece. - Las evidencias o pruebas que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. Los modelos de negocio comprenden los aspectos que se enlistan a continuación:

- Seleccionar a sus clientes.
- Segmentar sus ofertas de producto/servicio.
 - Crear valor para sus clientes.
 - Conseguir y conservar a los clientes.
 - Salir al mercado

- 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.



CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. Según recomienda Lewis, por lo que deben plantearse modelos de negocio que tengan en cuenta las siguientes características, entre otras:

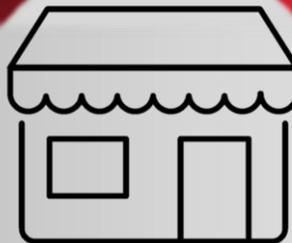
- El uso de tecnologías apropiadas.
- Basar el modelo en la eficiencia en el uso de recursos como el capital y el trabajo.
- La producción local, por una cuestión lógica de reducción de costos, y para una mayor adaptabilidad del producto a las características y necesidades locales.

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, de cómo saldrá al mercado, de los recursos necesarios.

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.
 - Estrategia competitiva.



NATURALEZA DEL PROYECTO

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.

Una gran ayuda en este caso, sería llenar una cédula, ¿para qué? Para poder determinar más fácil y correctamente sobre la elección de un producto, lo que se hace es realizar una lluvia de ideas, ya una vez hecho eso, se debe evaluar mediante criterios que se consideren convenientes y si se llegara a hacer necesario, hacer una segunda evaluación de ideas.

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Una vez 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. Es decir, que, mediante esta evaluación y los resultados obtenidos, es una gran ayuda para que el desarrollo de una empresa sea más fácil para emprenderla y si hay algún inconveniente, eso sería más sencillo de enfrentarlo.

PROPUESTA DE VALOR, NOMBRE DE LA EMPRESA, DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Propuesta de valor: Ya que tiene claro cuál es 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.

Nombre de la empresa: El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas. El nombre de la empresa debe ser: descriptivo, original, atractivo, claro, simple, significativo, agradable.

Descripción de la empresa: El giro de una empresa es su objeto u ocupación principal. En México existen tres giros en los que toda empresa se puede clasificar, de acuerdo con la Secretaría de Economía: comercial, industrial, servicios. La ubicación de la empresa permite determinar el medio ambiente cercano a ésta.



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.

La misión debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo, por ejemplo: 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. La misión debe reunir ciertos requisitos que le den validez y funcionalidad: amplia, motivadora y congruente.

Al igual que la misión, la visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo. Una visión, debe ser: Motivadora para todos los integrantes de la empresa. Clara y entendible. Factible o alcanzable, aunque no sea fácil.

Realista, considerando el entorno actual y cambiante en el que se vive. Alineada con la misión y los valores de la empresa

BIBLIOGRAFIA

Universidad Del Sureste. PDF. Recuperado en 2023. Antología de Taller del Emprendedor

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/afc3f6d91e178c7722ef85ea336e9cc0.pdf>