



**Nombre de alumno: JUAN JOSE RODRIGUEZ
GALINDO**

Nombre del profesor: Cesar Iván López

Nombre del trabajo: síntesis

**Materia: sustentabilidad y responsabilidad social
empresarial**

Grado: 8 cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 11 de febrero del 20

Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad de negocio y la pone en práctica con la intención de convertirla en un modelo empresarial. Este proyecto se basa en la innovación y en la aplicación de los recursos actuales que Internet nos trajo. También recupera los valores humanos y sociales que se abandonaron en el s.XX.

Sería muy limitante decir que un emprendedor se convierte en tal sólo como respuesta a la falta de empleabilidad. Detrás hay toda una filosofía en la forma de entender la vida, en la conciliación familiar, en la crisis del sistema capitalista en el que hemos vivido siglos y que ya toca a su fin.

Para entender qué es un emprendedor seguramente te ayuda serlo y mirar tu interior (tu mente y tu corazón) o conocer a alguno y charlar con él largo y tendido. De hecho, muchos emprendedores son millennials, ¿verdad? Esta generación ha sido la **revolución de esta filosofía laboral**.

.

Una emprendedor busca cómo:

- aportar valores positivos a la sociedad
- ayudar a la empleabilidad de otros
- salir de clichés antiguos en los que se trabaja por horas y no por objetivos
- crear nuevos modelos laborales en los que la conciliación familiar es real y obligatoria
- buscar la realización profesional y personal de cada persona para exponencial los resultados del grupo.

1. Elige un nicho prometedor

El primer error que suelen cometer los emprendedores es basar su proyecto en una corazonada, la primera idea que se les viene a la mente o una experiencia de su propia vida.

La mejor manera de emprender, es analizar y evaluar con detenimiento varias ideas de negocio y elegir un nicho prometedor e innovador, con base en información confiable y objetiva.

2. Presta atención a las tendencias

Como dijo Heráclito hace más de 2.500 años: lo único constante, es el cambio. Esto significa que debes ser flexible y aceptar, que tu idea de negocio puede evolucionar y cambiar una vez que comiences a desarrollarla.

Si quieres ser un emprendedor exitoso, es necesario que prestes atención y mantengas la mente abierta a las tendencias y a las oportunidades que se te presenten al momento de invertir.

3. Define tu público objetivo y conoce a tu cliente

Determinar el público y analizar qué, cuánto, cuándo y dónde compra es clave, para dirigir de manera eficaz la comunicación, los canales, el tipo de contenido y las soluciones de tu negocio. Además, esto te ayudará a saber si tu idea es sostenible antes de ponerla en marcha.

4. Prioriza a los clientes

Tus clientes deben ser, siempre, el foco principal de tu negocio. No olvides que los emprendedores que tienen éxito, son los que tienen la capacidad de dar respuesta oportuna y satisfactoria a las necesidades y demandas de sus clientes.

En este sentido, es importante que mantengas una relación cercana con tus clientes, para que conozcas su comportamiento y necesidades y puedas adaptarte; e incluso anticiparte a ellas.

Además, trabaja continuamente en mejorar su experiencia. Una excelente forma de lograrlo es mediante la tecnología.

5. Marca presencia en la web

En la actualidad, para cualquier negocio y en especial para un emprendimiento, es indispensable tener una página web y estar presente en las redes sociales, para dar a conocer el proyecto e impulsar el crecimiento de la marca.

La presencia digital es clave para conectar y convertir a tu público objetivo en clientes y también para vender tus productos de forma online, sin tener que gastar en comprar o rentar un local comercial.

6. Implementa herramientas que optimicen tus procesos

Una vez que hayas avanzado, ¡no des un paso atrás! Continúa trabajando para mejorar tus procesos.

A medida que se presenten nuevos retos, adopta soluciones que te ayuden a reducir tiempo y costos de operación