



Mi Universidad

Supernota

Nombre del Alumno: Francisco de Jesús Álvarez Velasco

Nombre del tema: El emprendedor

Parcial: I

Nombre de la Materia: Desarrollo empresarial

Nombre del profesor: Reyes Molina Andrés Alejandro

Nombre de la Licenciatura: Medicina veterinaria y zootecnia

Cuatrimestre: 6

Desarrollo empresarial

Conceptos básicos de la creatividad

Creatividad y términos afines La palabra creatividad deriva del latín *creare*, que significa "dar origen a algo nuevo", es decir, hacer algo que no había, ya sea un invento o una obra de arte

Incluso el término aplica a la introducción de un cambio en algo ya existente, una modificación que le añade particularidades que no tenía o que mejore sus características

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

Algunos autores, como Eduardo Kastika (1999), consideran que la creatividad no se debe definir de modo teórico, porque en el afán de buscar una definición única se limita el potencial del concepto

La persona creativa sobrepasa el análisis de un problema e intenta poner en práctica un cambio

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.

Otros autores explican la creatividad como una actividad intelectual que forma parte de lo que se denomina "pensamiento divergente"

Es el tipo de pensamiento que, ante un problema específico, formula varias opciones, en oposición al "pensamiento convergente" que ocurre cuando sólo es posible una solución.

Un problema típico del pensamiento convergente es encontrar el resultado de una operación algebraica, la cual sólo puede tener como resultado un número preciso

Mientras que una respuesta que implica al pensamiento divergente es, por ejemplo: sugerir diversos usos para un clip de oficina o un lápiz



Herramientas de la creatividad

El uso de herramientas creativas en una empresa potencia la capacidad para generar ideas innovadoras para un buen funcionamiento

SLEEPWRITING
Una de las técnicas muy utilizadas por artistas y escritores es el poder creativo del sueño. Mientras duermes existe la gran posibilidad de que en el subconsciente se generen ideas que en la realidad podrían ayudar a resolver problemas

SCAMPER
Es la técnica de las siete acciones que son muy útiles al momento de analizar un producto para mejorarlo
Consiste en formular preguntas con estas palabras: Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Poner en otro uso, Eliminar y Reformar

Mapas mentales
En las empresas también es funcional la técnica creativa conocida como Mapa Mental, consiste en colocar una idea principal en el centro y rodearla con subtemas a través de pensamientos no forzado, es dejar que el cerebro funcione a un ritmo automático y claro.

Brainstorming
La lluvia de ideas es la técnica más usada para encontrar una solución. Es un ejercicio muy simple, un grupo de personas se reúne frente a una pizarra y expresará cuanta idea se le ocurra sobre cierto tema.

La técnica 6-3-5
Es una lluvia ideas en la que se forman equipos de 6 personas y cada una de ellas debe aportar mínimo 3 ideas en un lapso de 5 minutos hasta que se cumplan media hora de sesión.

Aprender a aprender
Esta técnica consiste en usar preguntas abiertas con curiosidad, deseo de aprender y sobre todo estimular la capacidad creativa para formular una generación de ideas adecuadas para un tema de la empresa

Cuaderno creativo
Si las ideas te llegan en cualquier momento es muy recomendable que siempre te acompañe un cuaderno y un bolígrafo para que las escribas o por lo menos tengas noción para la solución de un problema.

Prototipo
No dudes en usar prototipos para evitar gastos innecesarios y disgustos de clientes. Esta opción ayuda a que la idea se vaya moldeando hasta fijar el resultado tal cual deseado.



Inicia desde el final
¿No sabes por dónde iniciar el proyecto? Si ya tienes en mente un resultado final, pero no sabes cómo llegar a él, entonces visualiza cuál fue la última actividad para cumplir el proyecto y así vas retrocediendo hasta lograr tener todos los pasos

Redes sociales
Las redes sociales son plataformas útiles para encontrar clientes mediante la publicación de una idea o un producto

Detección de oportunidades de negocio

¿Qué es detección de oportunidades de negocio?
Una oportunidad de negocio es el momento oportuno para llevar a cabo una idea empresarial y obtener ganancias con ello.

Las oportunidades de negocio hacen referencia a la coyuntura de poner en marcha una idea o varias ideas empresariales, profundizar en un nuevo campo del sector laboral o lanzar una nueva línea de productos al mercado.

Elementos clave para identificar una buena oportunidad de inversión

- Valor
- Tamaño
- Momento
- Volatilidad
- Analiza el mercado
- Sé cauteloso
- Identifica los riesgos
- Asegúrate de que la oportunidad sea clara

Veamos algunos ejemplos.

- Oportunidades políticas.
- De medioambiente.
- Oportunidades de tecnología.
- Oportunidades sociales.
- Oportunidades comerciales.



Contenido del plan de negocios

El plan de negocios es un documento que permite identificar y planificar los objetivos y la viabilidad de una empresa.

Te permite definir las estrategias y metas necesarias para alcanzar beneficios económicos reales.

Es una herramienta clave para atraer inversionistas o solicitar financiamiento porque, con este documento, puedes sustentar tu negocio de cara a otras instituciones y públicos.

Resumen Ejecutivo

En este apartado, debes establecer la identidad corporativa de tu empresa (misión, visión y valores) y explicar claramente cuáles son los objetivos y la estrategia de tu negocio.

El resumen ejecutivo debe ser conciso, pero, al mismo tiempo, tener la información general de todos aspectos de tu negocio que más adelante serán explicados a detalle en cada sección

Proceso de selección de proyecto

La selección del proyecto consiste en evaluar proyectos potenciales y luego decidir cuál de ellos debe derivar en su implementación

Los beneficios y las consecuencias, las ventajas y desventajas, los pros y contras de cada proyecto deben considerarse y evaluarse.

Los proyectos pueden ser: cuantitativos y cualitativos

La selección de proyectos es el proceso de evaluar los proyectos para elegir e implementar aquellos que están mejor alineados con los objetivos estratégicos de la organización y, así, ofrecer los mayores beneficios para la organización, sus clientes y sus empleados.

INICIO Y SELECCIÓN DE UN PROYECTO EMPRESARIAL



Plan de negocios

Es la redacción ordenada de nuestra idea de negocio; donde te permite hacer una reflexión sobre tu modelo inicial, estructurando y ajustando el proyecto para reducir al máximo los riesgos.

Un plan de negocio presenta los siguientes objetivos:

Definir la oportunidad de negocio es permitir un estudio de mercado que aporte la información requerida para llevar a cabo un correcto posicionamiento del producto o servicio.

Determinar con bastante certeza la viabilidad económica del proyecto.

10 Pasos para desarrollar exitosamente tu Plan de Negocios

1. Define la idea de tu negocio: misión, visión, propósito, valores, modelo de negocio, etc.
2. Define el producto o servicio que ofrecerás y los canales de distribución que utilizarás.
3. Identifica tu mercado objetivo: tamaño, crecimiento, rentabilidad, etc.
4. Analiza tu competencia: ventajas, desventajas, estrategias, etc.
5. Define tu modelo de negocio: cómo generarás ingresos y qué recursos necesitarás.
6. Clasifica tu organización: estructura, roles, responsabilidades, etc.
7. Desarrolla tu estrategia de marketing y ventas: canales, mensajes, etc.
8. Desarrolla tu estrategia de finanzas: inversión, flujo de caja, etc.
9. Desarrolla tu estrategia de operaciones: logística, producción, etc.
10. Incluye un listado con los posibles riesgos que enfrenta tu negocio y cómo los mitigarás.

