



**Mi Universidad**

**“Super nota”**



**Nombre del Alumno: Johan Rodrigues Morales**

**Nombre del tema: “ Desarrollo empresarial“**

**Parcial: 1°.**

**Nombre de la Materia: “ Desarrollo empresarial”**

**Nombre del profesor: “ Andrés Alejandro Reyes Molina”**

**Nombre de la Licenciatura: Medicina veterinaria y zootecnista.**

**Cuatrimestre: 6° “A”**



# “DESARROLLO EMPRESARIAL”

## “CONCEPTOS BÁSICOS DE LA CREATIVIDAD”

La palabra creatividad se deriva del latín crear que significa “dar origen a algo nuevo” es decir, hacer algo que no había ya sea un invento o una obra de arte, de igual manera la creatividad es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar exigencia a algo nuevo, diferente, único y original. la creatividad se entiende de la siguiente secuencia: ver un problema, tener una idea, hacer algo con ella, analizar los resultados y aplicar posibles mejoras, por lo tanto la creatividad no tiene una definición única ya que es interpretable de acuerdo con el contexto en que se aplique, sin embargo 2 puntos para entender mejor son: facilidad de crear y capacidad de creación.

## “HERRAMIENTAS DE LA CREATIVIDAD”

El uso de herramientas creativas es una empresa potencia la capacidad para generar ideas innovadoras para un buen funcionamiento, estas son algunas herramientas para poder fomentar la creatividad empresarial:

- Sleepwriting
- Scamper
- mapas mentales
- Brainstorming
- La técnica 6-3-5
- Aprender a aprender
- Cuaderno creativo
- Prototipo
- Redes sociales
- Inicia desde el final

## “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, al igual la oportunidad de negocio hace referencia a la coyuntura de poner a marcha una idea i varias ideas empresariales, profundizar un nuevo campo de sector laboral o lanzar una nueva línea de producto al mercado. te menciono algunos elementos para identificar una buena oportunidad de inversión que son:

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

Algunos tipos de oportunidades son:

- 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, incluye información detallada sobre la identidad del negocio. el funcionamiento, los costos y el potencial de crecimiento. tener un plan de negocios para tu pyme es fundamental por e4stos motivos:

- 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

Como hacer un plan de negocios

l-resumen ejecutivo: En este apartado debes establecer la identidad corporativa de tu empresa (misión, visión y valores) y explicar claramente cuales son los objetivos y la estrategia de tu negocio.

## “PROCESO DE SELECCIÓN DE PROYECTOS”

La selección de proyectos consiste en evaluar los proyectos potenciales y luego decidir cuál de ellos debe derivar en su implementación, de igual manera la selección de proyectos es el proceso de evaluar los proyectos para elegir y implementar aquellos que están mejor alineados con los objetivos estratégicos de la organización y así ofrecer los mayores beneficios para la organización de clientes y sus empleados.

## “PLAN DE NEGOCIOS”

Es la redacción ordenada de nuestra ideas de negocios, donde te permite hacer una reflexión sobre tu modelos inicial, estructurado y ajustando el proyecto para reducir al máximo los riesgos.

Un plan de negocios presenta los siguientes objetivos como definir la oportunidad de negocios y determina con bastante certeza la viabilidad económica del proyecto.