



NOMBRE DEL DOCENTE: Andrés Alejandro Reyes Molina

NOMBRE DE LA ALUMNA: Andrea Guadalupe Gómez Moreno

NOMBRE DE LA MATERIA: Desarrollo empresarial

NOMBRE DEL TRABAJO: Súper Nota

CUATRIMESTRE: 6

GRUPO: "A"

COMITÁN DE DOMÍNGUEZ CHIAPAS A 24 DE MAYO DE 2024

Conceptos básicos de la creatividad

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. 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 y, por lo tanto, no se le precisa correctamente. No obstante, al consensuar y definir la creatividad, podemos decir que es la capacidad para ver nuevas posibilidades en todo lo que está alrededor

Herramientas de la creatividad

El uso de herramientas creativas en una empresa potencia la capacidad para generar ideas innovadoras para un buen funcionamiento. A continuación, te presentamos algunas herramientas para fomentar la creatividad empresarial

3. 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

6. Aprender a prender 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. El objetivo es responder ¿Por qué?, ¿Cuál?, ¿Cuándo?, ¿Cómo?, ¿Dónde? y ¿Qué piensas sobre?

9. Redes sociales Las redes sociales son plataformas útiles para encontrar clientes mediante la publicación de una idea o un producto. Tras lanzar el post es importante analizar las reacciones, el tipo de público y comentarios para fijar un resultado que motivará el pensamiento creativo y a su vez la actividad empresarial.

1. 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.

4. 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

7. 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

10. 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. Esta técnica es funcional cuando la inspiración o la generación presenta un bloqueo, recuerda, la mente creativa siempre apostar por un orden diferente para alcanzar una idea innovadora

2. 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

5. 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. El objetivo es tener al final 108 ideas sin importar su calidad para luego pasar al proceso de descarte

8. 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. Sin la inversión de grandes sumas de dinero se puede presentar prototipos elaborados con diferentes materiales, incluso puede ser digital, el caso es evitar que una idea supuestamente terminada finalice en un fracaso



Detección de oportunidades de negocios

Una oportunidad de negocio es el momento oportuno para llevar a cabo una idea empresarial y obtener ganancias con ello. No todo se puede considerar como tal, solo aquellas ideas de las que se perciben la factibilidad de obtener beneficios cuando se pongan en marcha

Elementos clave para identificar una buena oportunidad de inversión

1. Valor
2. Tamaño
3. Momento
4. Volatilidad

5. Analiza el mercado.

6. Sé cauteloso.

7. Identifica los riesgos.

8. Asegúrate de que la oportunidad sea clara.

¿Cuáles son los tipos de oportunidades? Veamos algunos ejemplos.

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

Contenido de plan de negocios

¿Qué es un plan de negocios y por qué es importante?

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 estos 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.

¿Cómo hacer un plan de negocios paso a paso? Sabemos que el objetivo final de tu empresa es que sea rentable y, por eso, te presentamos una guía de los principales aspectos que debes considerar para elaborar un plan de negocios completo

1. 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. Es la primera carta de presentación; por tanto, es muy importante que definas hacia dónde quieres llegar con el producto o servicio que ofreces

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.

Plan de negocios

¿QUÉ ES UN 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. 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.