

# **SUPER NOTA**

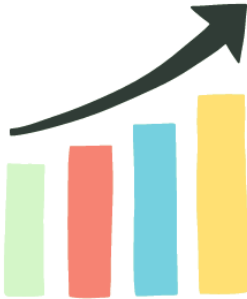
## UNIDAD I

GERARDO DE JESUS CERIBELLI SANTIAGO 6TO B

---



## CONCEPTOS CLAVE EN LA CREACIÓN Y GESTIÓN DE NEGOCIOS



### CREATIVIDAD

- Definición: Capacidad de generar ideas nuevas y útiles.
- Elementos Clave:
  - Originalidad: Innovación en las ideas.
  - Flexibilidad: Adaptación a nuevas situaciones.
  - Fluidez: Generación rápida de ideas.

### HERRAMIENTAS DE LA CREATIVIDAD

- Técnicas:
- Brainstorming:
    - Generación rápida de ideas en grupo.
  - Mapa Mental:
    - Organización visual de conceptos e ideas.
  - SCAMPER:
    - Técnica de modificación de productos (Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Poner en otros usos, Eliminar, Revertir).

### DETECCIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- Análisis de Mercado:
  - Identificación de necesidades insatisfechas.
  - Investigación de tendencias del mercado.
- Fuentes de Oportunidades:
  - Innovación tecnológica.
  - Cambios en regulaciones.
  - Tendencias sociales y demográficas.
- Evaluación de Oportunidades:
  - Viabilidad técnica y económica.
  - Análisis de competencia.

### PROCESO DE SELECCIÓN DE PROYECTOS

- Etapas:
- Identificación: Propuestas y presentación de ideas.
  - Evaluación: Análisis de viabilidad y riesgo.
  - Selección: Decisión basada en criterios estratégicos.
  - Implementación: Desarrollo y ejecución del proyecto.
  - Monitoreo y Control: Seguimiento del progreso y ajuste de estrategias.

### CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIO

- Secciones Principales:
  - Resumen Ejecutivo: Visión general del negocio.
  - Descripción de la Empresa: Misión, visión y objetivos.
  - Análisis de Mercado: Investigación y segmentación de mercado.
  - Plan de Marketing: Estrategias de producto, precio, promoción y distribución.
  - Plan de Operaciones: Descripción del proceso de producción y logística.
  - Plan Financiero: Proyecciones financieras, análisis de rentabilidad.

### PLAN DE NEGOCIO

- Importancia:
  - Guía estratégica para el desarrollo del negocio.
  - Herramienta de comunicación para inversores y socios.
- Componentes:
  - Visión y Misión: Objetivos a largo plazo y propósito de la empresa.
  - Estudio de Mercado: Investigación y análisis detallado del mercado objetivo.
  - Estrategia Comercial: Definición de estrategias de ventas y marketing.
  - Plan Operativo: Detalles de operaciones diarias y gestión de recursos.
  - Plan Financiero: Proyecciones de ingresos, costos y análisis de rentabilidad.