



ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

ALUMNO: JAIRO ALFONSO BULNES ARGUETA

**PROFESOR: SANDRA ABIGAIL HERNÁNDEZ
AGUILAR**

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

GRADO: 9VENO CUATRIMESTRE

CORREO ELECTRONICO: alfobul05@gmail.com

Cel: 919.132-4779

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO



1. Emprenderismo

capacidad de crear, manejar y ejecutar determinados proyectos. Es una forma de ponerlas por escrito, en blanco y negro, de una manera formal y estructurada, por lo que se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor.



2. Espíritu emprendedor

Tener un espíritu emprendedor es saber sacrificar tiempo personal en favor del proyecto cuando sea necesario. Actitud positiva: ser optimista ante las dificultades que se presentan es necesario para encontrar las posibles soluciones.



4. Tipos de emprendedores

Se pueden clasificar 5 tipos, el emprendedor administrativo, oportunista, adquisitivo, incubador, imitador. Existen otras formas de clasificar a los emprendedores: Según la razón por la que emprenden o según el tipo de empresa que desarrollan.



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

8. Tipos de creatividad

Weisberg (1989) divide a la creatividad en dos tipos: científica y artística. En el primer caso es la que actúa en el proceso de reestructuración en el descubrimiento científico. La creatividad artística se aplica en las artes, como la narrativa y la poesía, el teatro, la pintura y la escultura.



10. Características de los equipos efectivos de trabajo

Un equipo efectivo es algo más que un simple grupo de individuos cuya coordinación de esfuerzos es buena. Y sus características serían la motivación, participación, organización, compromiso, confianza, objetivos comunes y resolución de problemas.

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

1. Propuesta de valor

La propuesta de valor es una práctica de marketing cuyo objetivo es transmitir al cliente una idea clara, concisa y transparente de cómo determinado negocio puede ser relevante para él.





2. Generación de ideas

Básicamente, la creación de ideas implica crear, refinar y recopilar conceptos novedosos para los desafíos y oportunidades existentes.



¿CUÁLES SON SUS CARACTERÍSTICAS?

4. Características de los modelos de negocios

Se caracteriza por su capacidad de aportar valor a un proyecto, ayudar al empresario a conocer a sus clientes ideales y, sobre todo, a encontrar la forma de rentabilizar el trabajo que se realiza.



6. Innovación y Diferenciación

La empresa debe hacer algo diferente al resto de sus competidores. La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente.

¿Por qué? ¿Para qué?

8. Justificación de la empresa

Una vez que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.



9. Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa

El análisis FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones.

3. Modelo de negocio

Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso



5. Bajos costos

Si la compañía tiene los mismos costos que sus competidores, entonces tendrá las mismas ganancias. Por tanto, para aumentar el margen de ganancias debe disminuir los costos y así hacer frente a la competencia.



7. Naturaleza del proyecto

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo.



9. Propuesta de valor, nombre de la empresa, descripción de la empresa

Es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia.

