



Mi Universidad



**ALUMNA: ALBA JUDITH
TORRES TOVILLA**

**TEMA: INTRODUCCIÓN AL
EMPRENDEDURISMO Y
NACIMIENTO DE LA IDEA DE
NEGOCIO**

**MATERIA: TALLER DEL
EMPRENDEDOR**

**PROFESORA: LUZ ELENA
CERVANTES MONROY**

**LICENCIATURA: TRABAJO
SOCIAL Y GESTIÓN
COMUNITARIA**

**9NO. CUATRIMESTRE
GRUPO: A**



INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

Espiritu emprendedor

Steinboff, Burgess (1993), Siropolis (1990) y Drucker (1989), quienes se refieren al emprendedor como la persona que "hace negocios exitosos, que desarrolla nuevas ideas o nuevas formas de enfocar el mercado".



- Factores motivacionales
- Características personales
- Características físicas
- Características intelectuales
- Competencias generales

Características del emprendedor



Tipos de emprendedores



- El emprendedor administrativo
- El emprendedor oportunista
- El emprendedor adquisitivo
- El emprendedor incubador
- El emprendedor imitador

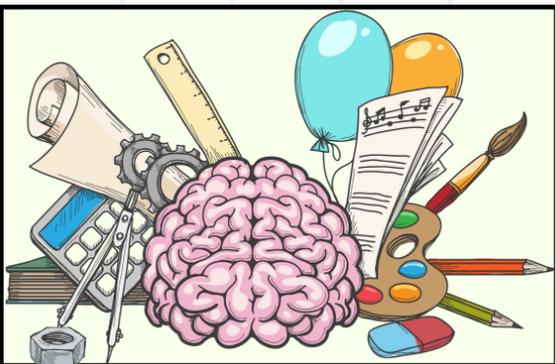


Evaluación de la capacidad de emprender

La búsqueda de los sueños personales y el logro del éxito valen la pena. Es por ello que muchas personas se hacen la pregunta siguiente: ¿soy un emprendedor? Para averiguarlo hay que realizar un Test.

Creatividad y términos afines

Ver un problema, tener una idea, hacer algo con ella, analizar los resultados y aplicar posibles mejoras. Esto es, realizar cosas diferentes en situaciones distintas, con la mente abierta al potencial del entorno, sin perder de vista u olvidar lo evidente.



El proceso de la creatividad

Hemisferio derecho: ritmo, música, imaginación, color, pensamiento abstracto etc.

Hemisferio izquierdo: lógica, razonamiento, lenguaje, pensamiento lineal etc.

Tipos de creatividad

Científica



Artística



Equipo de trabajo

Es una unidad compuesta por un número indeterminado de personas, quienes se organizan para la realización de una tarea concreta, relacionadas entre sí y, por esta condición, interactúan para alcanzar los objetivos que se han propuesto. Reconocen, también, que se necesitan mutuamente para dicho fin y se ven como una unidad.

Características de los equipos efectivos de trabajo



- Liderazgo
- Responsabilidad compartida
- Una comunidad de propósito
- Buena comunicación
- Mira a futuro
- Concentración en las tareas
- Respuesta rápida y proactiva

NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Propuesta de valor

Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.



Generación de ideas

Alex Osborn (2005) propone preguntas para generar ideas: ¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse? ¿Cómo se hace?, y de ahí podrían derivar otra serie de preguntas, por ejemplo: ¿debe ser algo nuevo?, ¿modificado?, ¿mejorado?, ¿económico?, ¿combinado?, etc.

Modelo de negocio

Podría ser un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma. El emprendedor puede auxiliarse de la planeación estratégica como una buena herramienta.



Elementos de los modelos de negocios

Características de los modelos de negocios

Bajos costos

Innovación y diferenciación

- Propuesta de valor
- Segmento de mercado
- Estructura de la cadena de valor
- Generación de ingresos y ganancias
- Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)
- Estrategia competitiva

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.



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.



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; dentro de su contenido especifica los aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor.



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.

