



# Mi Universidad

*Nombre del Alumno: GREYSI MATEO LÓPEZ*

*Nombre del tema: INTRODUCCIÓN AL EMPRENDURISMO Y NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.*

*Parcial: I PARCIAL*

*Nombre de la Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR.*

*Nombre del profesor: SANDRA ABIGAIL HERNANDEZ AGUILAR*

*Nombre de la Licenciatura: LICENCIATURA EN DERECHO*

*Cuatrimestre: 9 CUATRIMESTRE*



### ESPIRITU EMPRENDEDOR.

El emprendedor es un empresario como es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro.



### CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR.

Factores motivacionales, características personales, características físicas, características intelectuales y competencias generales.



### TIPO DE EMPRENDEDORES.

Se dividen en 5 tipos de personalidades: emprendedor administrativo, oportunista, adquisitivo, incubadora y imitador.



### EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE EMPRENDEDOR.

Si la puntuación evaluada suma de cero a 8 puntos nivel es bajo si acumula entre 9 y 15 puntos su nivel es medio con si los puntos son 16 o más su nivel es elevado y posee una fortaleza.



### CREATIVIDAD Y TÉRMINOS AFINES.

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



### EL PROCESO DE LA CREATIVIDAD.

Es contar con la habilidad necesaria para utilizar ambos hemisferios, ya que así se está en un completo balance y se logra una creatividad más efectiva.



**TIPO DE CREATIVIDAD.**

Weisberg divide a la creatividad en 2 tipos: científica y artística.  
Se aplica en las artes como la narrativa y la poesía como el teatro la pintura y la escultura.



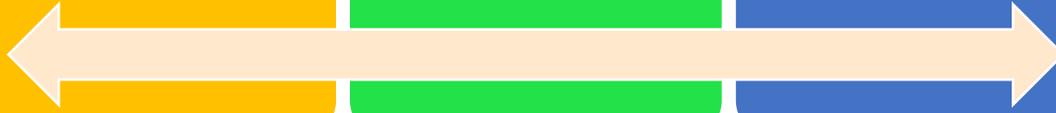
**EQUIPO DE TRABAJO.**

La familia como los colegas de oficina como los compañeros de la escuela o amigos forman los equipos de trabajo.



**CARACTERÍSTICAS DE LOS EQUIPOS EFECTIVOS DE TRABAJO.**

Liderazgo participativo, responsabilidad compartida, comunidad de propósito como buena comunicación, mira en el futuro, concentración y respuesta rápida y proactiva.



**NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.**

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



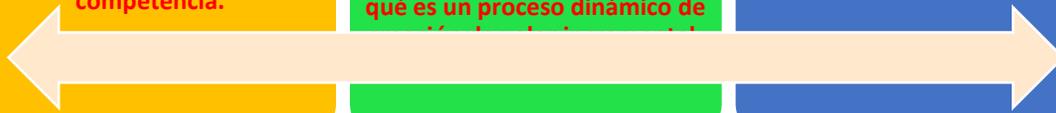
**PROPUESTA DE VALOR.**

La meta de elaborar y desarrollar un plan estratégico es crear una ventaja competitiva, mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados, define qué es un proceso dinámico de



**GENERACIÓN DE IDEAS.**

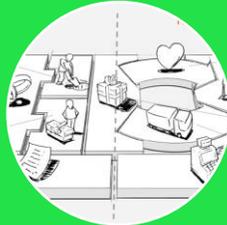
No siempre las ideas tienen que ver con el producto como a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio.





**MODELO DE NEGOCIO.**

Abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos..



**CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS.**

Es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias.



**BAJOS COSTOS.**

Ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad.



**INOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN.**

La empresa debe ofrecer lo mismo que sus competidores, el valor que la compañía obtiene de su diferenciación con otras depende también del precio y margen de ganancias.



**ELEMENTOS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS.**

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, estrategia competitiva.



**NATURALEZA DEL PROYECTO.**

Cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo.



### JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA.

Especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.



### ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA.

Foda es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto.

La misión de una empresa es su razón de ser, es el propósito o motivo por el cual existe y da sentido y guía sus actividades.

La visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.

