



**Nombre de alumno: Mario David
Gallardo Alfaro**

**Nombre del profesor: Luz Elena
Cervantes**

Nombre del trabajo: Super Nota

Asignatura: Taller del emprendedor

Grado: 9° cuatrimestre

Grupo: A



Comitán de Domínguez Chiapas a 27 de mayo de 2025.

Espíritu Emprendedor

Principales características

SelfEmprendedor.info

- Pasión
- Seguridad
- Creatividad
- Intuición
- Sabiduría
- Innovación

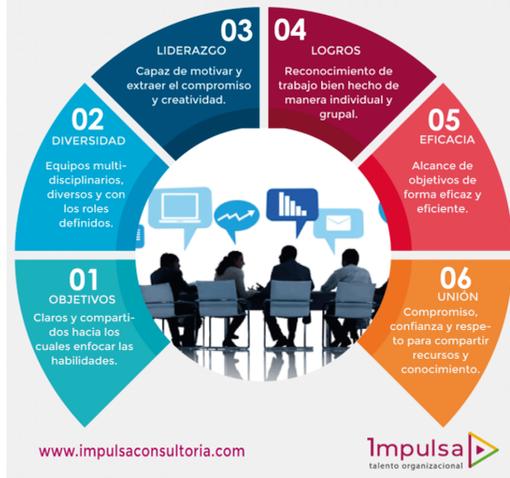


CREATIVIDAD Y TÉRMINOS AFINES

No hay una definición de creatividad con la que todo el mundo esté de acuerdo. Los investigadores de la materia, casi siempre piensan que ser creativo significa provocar un suceso novedoso y apropiado:



6 CARACTERÍSTICAS DE EQUIPOS EFECTIVOS

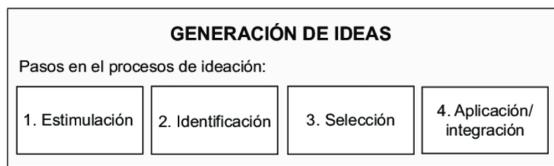


Mejora continua de productos e innovaciones



VENTAJAS DEL TRABAJO EN EQUIPO PARA UN EMPRENDEDOR

- ✓ APORTA UNA MAYOR DIVERSIDAD DE IDEAS Y HABILIDADES.
- ✓ MAXIMIZA LOS RECURSOS Y APROVECHA LAS CAPACIDADES DE CADA MIEMBRO DEL EQUIPO.
- ✓ MAYOR EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD.
- ✓ FOMENTA EL APOYO MUTUO Y LA MOTIVACIÓN.



¿Qué se entiende por modelo de negocio?

Es una representación integral de cómo funciona una empresa y cómo crea y entrega valor a sus clientes.

Ventajas e inconvenientes

Ventajas:

- Precisión estratégica.
- Enfoque orientado al cliente.
- Disminución de los costes.
- Mejora en la competitividad y la relevancia a largo plazo.

Inconvenientes:

- Rígidos y menor flexibilidad.
- Freno a la innovación.
- Potencial vulnerabilidad ante la competencia.
- Menor diferenciación.

Tipos de modelo de negocio

- **Modelo de negocio tradicional:** se basa en la venta directa de productos o servicios a los consumidores.
- **Modelos de negocios digitales:** aquellos planes estratégicos que aprovechan las tecnologías digitales para mejorar o transformar las operaciones comerciales tradicionales.
- **Los modelos de negocios digitales** son un componente esencial en el mundo empresarial actual y representan nuevas oportunidades para innovar y crecer.
- **MODELO PREMIUM:** ofrece una versión básica del producto o servicio gratuitamente.
- **MODELO DE SUSCRIPCIÓN:** los usuarios pagan una cuota mensual para acceder a un catálogo ilimitado de contenido.
- **MODELO MARKETPLACE:** una plataforma digital conecta a compradores y vendedores a cambio de una comisión por cada transacción realizada.

Otros modelos de negocio aplicables

- Publicidad
- De producción en masa
- De servicios profesionales
- De franquicia
- De licencias de software
- De modelos de suscripción
- De afiliados
- De fabricación por encargo
- De blockchain y criptomonedas
- De fabricación B2B

Los elementos distintivos de un modelo de negocio son:

- Canales de comunicación.
- Finanzas.
- Actividades.
- Responsables y participantes.

Un modelo de negocio es un plan estratégico que muestra cómo una organización genera ingresos y crea valor para sus clientes. Es esencial para el éxito empresarial.

Cursa el Máster Universitario en Administración y Dirección de Empresas (MBA) y sigue formándote.

ESTRATEGIA DE PRODUCTOR A BAJO COSTO

Combina un énfasis estratégico en **bajo-costos** con un énfasis estratégico en **diferenciación**

Hacer un producto premium a un bajo costo
Dar al cliente un mayor valor por su dinero

Objetivos

Ser el productor a menor costo de un producto con atributos de **BUENOS-A-EXCELENTES**, y usar las ventajas de costo para tener mejor **PRECIO** que marcas comparables.

Crear un valor superior **LOGRANDO O EXCEDIENDO** los atributos del producto esperados por el cliente y **MEJORANDO** sus expectativas de precio



MODELO DE NEGOCIOS



- **Naturaleza del proyecto**
Se refiere a la esencia del mismo.
- **Descripción del proyecto**
Se define y se caracteriza la idea central de lo que se pretende realizar, tipo, clase, ámbito que abarca, se analiza el contexto en el que se ubica desde el punto de vista de la organización, como se define en el plan de desarrollo o en las declaraciones políticas del Gobierno o sector.
Igualmente considerar los antecedentes de la actual situación. Cuáles han sido los proyectos anteriores, presentes y futuros que se han gestado o gestarán para la solución de los problemas identificados.

Las 4 preguntas clave de una propuesta de valor

¿Qué ofreces?
Describe tu producto o servicio.

¿Quién es tu público?
Identifica tu público objetivo.

¿Qué valor entregas?
Describe qué necesidades satisfaces o qué beneficios ofreces.

¿Qué te hace diferente?
Explica las características y beneficios de tu producto o servicio.

asana

BIBLIOGRAFÍA

Bertrando, P. (2009). Ver la familia: visiones teóricas, trabajo clínico. *Psicoperspectivas*, VIII(1): 46-69.

Salud, O. M. (29 de Noviembre de 2017). Organización Mundial de la Salud. Recuperado el 14 de Diciembre de 2018, de Organización Mundial de la Salud:

<https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/violence-against-women>.

Serrano Martínez, Gonzalo y Carreño Fernández, Mercedes. "La teoría de Sernberg sobre el amor. Análisis empírico". *Psicothema*, 1993, vol.5.

Ackerman, N. (1986). *Psicoterapia, Diagnóstico y Tratamiento de las Enfermedades Familiares*. México: Paidós.

Minuchin, Salvador, *Técnicas de terapia familiar*. Paidos Mexicana. 2011.

S. Roizblatt. *Terapia familiar y de pareja*. Editorial Mediterraneo. 2006

VIDEOS DE CONSULTA

Terapia familiar: <https://www.youtube.com/watch?v=LapgqmPWqis>

Técnicas de Psicoterapia Familiar el arte de la terapia

breve <https://www.youtube.com/watch?v=5fujfETCZ-k>

Terapia

Familiar

Sistémica:

<https://www.youtube.com/watch?v=MNAqe3fxARY>