SEMANA 3

¿QUÉ SE DEBE CUMPLIR ANTES DE EJECUTAR UN EMPRENDIMIENTO?

1. ¿QUÉ ES UN EMPRENDIMIENTO?

Se conoce como **emprendimiento** a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El **emprendimiento** es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

2. ¿QUÉ ES Y PARA QUÉ SIRVE EL EMPRENDIMIENTO?

El **emprendimiento** es el mejor camino **para** crecer económicamente, **para** ser independientes, y **para** tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una Cultura del **emprendimiento** encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes.

3. ¿CUÁL ES EL OBJETIVO DE EMPRENDER?

El **objetivo** del emprendedor es, a partir de una idea inicial, tener la iniciativa y la decisión de abordar un proyecto empresarial que le permita introducirse en el mercado bien sea fabricando un producto o bien prestando un servicio.

4. ¿CUÁL ES LA CLAVE PARA EMPRENDER CON ÉXITO?

claves para emprender con éxito

a) Domina tu mercado. ...
b) Elabora un plan de negocios. ...
c) Define quién es tu cliente. ...
d) Escucha a tus futuros compradores. ...
e) Analiza a tu competencia. ...
f) Traza un plan de mercadotecnia. ...
g) Invierte en tecnología. ...
h) Busca asesoría y capacitación.
i) Crear alianzas estratégicas
j) Formar un equipo productivo

LIVEWORKSHEETS

CLAVES PARA EMPRENDER CON ÉXITO

1. **Domina tu mercado.** Se trata del primer paso que hay que dar antes de emprender. De esta manera, sabrás con detalle lo que sucede en el medio en donde se desarrollará tu negocio.

   Enfócate en tu sector y detecta cuál es la oferta existente. Con base en esta investigación, desarrolla tu "ventaja única de compra", la cual responderá esta pregunta que seguramente te hará el cliente: ¿por qué comprarte a ti? La respuesta debe incluir tanto las ventajas como los beneficios que distinguen a tu empresa frente a los demás.

2. **Elabora un plan de negocios.** La simple idea puede resultar complicada, sin embargo, es más sencillo de lo que crees. En este documento debes incluir los **objetivos de tu empresa** (a corto, mediano y largo plazo), las estrategias para conseguirlos, la estructura de la organización, el presupuesto que requieres para financiar tu proyecto y soluciones para resolver problemas futuros.

   Tener un plan por escrito te ayudará a mantener tus metas claras, podrás atraer inversionistas, solicitar créditos y facilitarás la integración y capacitación de nuevos elementos a tu equipo de trabajo. Actualízalo mínimo dos veces al año.

3. **Define quién es tu cliente.** Estudia el comportamiento y los patrones de consumo de tu mercado meta o target. Por ejemplo, el ritmo de vida y los tiempos de traslado en las ciudades no permiten que las personas vayan a comer a casa. A partir de esta situación, puedes concluir que hay una oportunidad de negocios en ofrecer alimentos saludables con servicio a oficinas.

   Para facilitar la tarea de identificar a tus consumidores potenciales, considera variables como género, edad, nivel socioeconómico y ubicación geográfica, así como escolaridad y estilo de vida.

4. **Escucha a tus futuros compradores.** La clave para que una empresa sea bien recibida en el mercado está en darle al cliente lo que necesita. ¿Sólo eso? No. Lo ideal es superar sus expectativas. Uno de los errores más comunes es creer que tu negocio será un éxito sólo porque a ti te gusta. Por ejemplo, abrir una tienda de videojuegos en una zona donde la mayoría de la población tiene más de 50 años.

5. **Analiza a tu competencia.** Tu misión es estudiar lo que hacen otros negocios del mismo giro en donde te encuentras. Analiza sus características y verifica si de verdad satisfacen las necesidades de los consumidores. Si quieres posicionarte entre las mejores opciones, tienes que diferenciarte del resto. No se trata de descubrir el hilo negro, sino más bien de atreverte a innovar pero sin perder de vista a tu principal objetivo: el cliente.

6. **Traza un plan de mercadotecnia.** Este documento te ayudará a definir el rumbo que tomará tu negocio en tres aspectos esenciales: situación del mercado, oportunidades y amenazas, así como metas por alcanzar. También es un buen recurso para que otras personas se enteren de quién es tu empresa, cómo funciona y hacia dónde quieres llevarla.

   Toma en cuenta que la calidad de tu producto o servicio hoy ya no garantiza el éxito del negocio. Lo importante es crear una campaña efectiva para dar a conocer tu producto o servicio entre los compradores potenciales. Badillo Jordán aconseja utilizar la estrategia de las cuatro P's de la mercadotecnia: producto, precio, promoción y plaza.

7. **Invierte en tecnología.** Una computadora –ya sea de escritorio o portátil– es una herramienta básica para emprender. Con ella puedes elaborar tanto tu plan de negocios

LIVEWORKSHEETS

como el de mercadotecnia, integrar bases de datos y hasta hacer proyecciones financieras. Y si te encuentras gran parte del día fuera de la oficina, ahora también puedes adquirir un smartphone o teléfono inteligente, el cual te permite revisar tu correo electrónico de forma permanente, entre otras funciones.

Por otro lado, las aplicaciones en línea como Facebook, Twitter, YouTube y blogs te llevarán de la mano para encontrar nuevos consumidores, mantenerte en contacto con ellos y darles un mejor servicio.

8. Busca asesoría y capacitación. "Recuerda que mientras más preparado estés, mejores oportunidades de crecimiento habrá para ti", aconseja López Estrada. Hoy como emprendedor ya no estás solo; existen varias organizaciones que te apoyan para desarrollar tu proyecto, ser un buen líder, ganar clientes y obtener financiamiento. Aquí algunas opciones.

9. Crea alianzas estratégicas. Haz una autoevaluación donde te preguntes lo siguiente: ¿Qué ofreces? ¿Hasta dónde quieres llegar? ¿Cómo quieres lograrlo? ¿Qué necesitas para hacerlo? Esto te permitirá identificar tus fortalezas, debilidades y áreas de oportunidad. Con base en esta información, podrás determinar si necesitas un inversionista, socio o distribuidor para fortalecer tu empresa. Asiste a ferias, exposiciones, convenciones o participa en redes de negocios para conocer otras compañías afines.

10. Forma un equipo productivo. Una empresa nace y crece gracias a sus colaboradores. Por lo que tu misión es integrar un grupo plural, en donde cada miembro del equipo aporte su talento para aumentar la productividad de las diferentes áreas de la organización. También es importante que escuches y tomes en cuenta las ideas de tus trabajadores. Y por supuesto, crea un plan de carrera individual para desarrollar al máximo las capacidades de todo el personal.

LIVEWORKSHEETS

Desarrollo Personal, Ciudadanía y Cívica

JED

Relaciona la columna de la DERECHA con la IZQUIERDA de acuerdo a los siguientes CONCEPTOS escribiendo los números en los paréntesis correspondientes

1. Domina tu mercado. ...	( )	Busca el apoyo de organizaciones para desarrollar tu proyecto
2. Elabora un plan de negocios. ...	( )	Su misión es integrar un grupo plural
3. Define quién es tu cliente. ...	( )	Significa enfocarse en un sector y desarrollar tu ventaja única de compra
4. Escucha a tus futuros compradores. ...	( )	La misión es estudiar lo que realizan otros negocios parecidos al tuyo
5. Analiza a tu competencia. ...	( )	En algunos casos se requiere de inversionistas, socios y distribuidores
6. Traza un plan de mercadotecnia. ...	( )	Es la etapa donde se incluyen los objetivos a corto y largo plazo
7. Invierte en tecnología. ...	( )	Significa darle a la clientela lo que necesita
8. Busca asesoría y capacitación.	( )	Se necesita el uso de una computadora, una Tablet o las redes sociales
9. Crea alianzas estratégicas	( )	A partir de una necesidad se puede generar un negocio
10. Forma un equipo productivo	( )	Permite definir el rumbo del negocio

LIVEWORKSHEETS