



Diseño e investigación de campo

Lee la siguiente información.

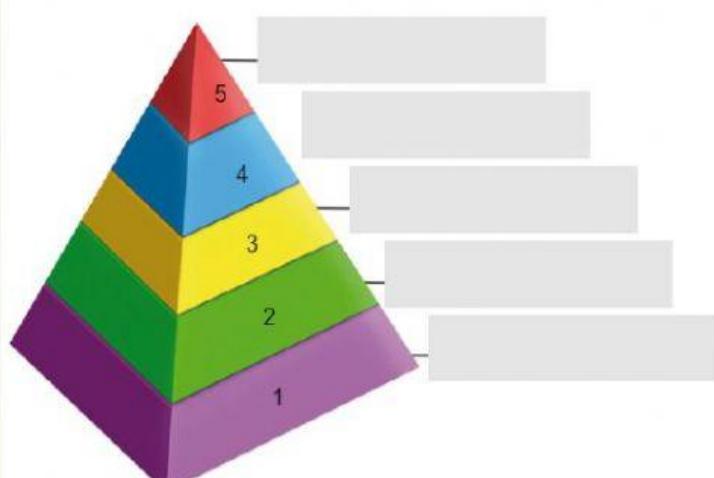
El conocimiento de las necesidades específicas que tienen los posibles compradores del bien o servicio objeto de emprendimiento es un requisito estratégico clave sobre el cual todo emprendedor debe poner mucha atención.

El modelo de cómo se explican las necesidades humanas de forma escalonada fue desarrollado por Abraham Maslow, el cual, deja claro que el comportamiento de cada persona es distinto cuando esta se encuentra en el nivel de las necesidades básicas o en el nivel de la autorrealización.



Diseño e investigación de campo

Ubica las necesidades en el nivel que corresponda.



Necesidades sociales

«Sentimiento de pertenencia, amor»

Necesidades de estima

«Autoestima, reconocimiento, estatus»

Necesidades de autorealización

«Desarrollo y realización personal»

Necesidades fisiológicas

«Alimento, agua, vivienda»

Necesidades de seguridad

«Seguridad, protección»

Diseño e investigación de campo

Marca si la afirmación es verdadera o si es falsa.

Conocer las características del perfil del cliente es un aspecto que se debe considerar una vez que el negocio ya está en marcha.

La demanda insatisfecha del bien o servicio objeto del emprendimiento es una variable del tipo cualitativo que se obtiene al realizar el estudio de campo.

Cuando la cantidad de demanda es mayor a la cantidad ofertada por las empresas ya existentes en el mercado significa que existe una demanda insatisfecha.



Descripción del emprendimiento y del bien o servicio

Completa el párrafo con las palabras correctas.

Creatividad e innovación incorporadas al bien o servicio

La producción de un bien o servicio siempre debe ser producto de la [] del emprendedor. Para ello, es importante que la [] que está pensando crear un producto busque [] (creatividad), novedosas, bajo la estrategia de desarrollo del pensamiento por [], que luego puedan ser incorporadas al [] del bien o servicio (innovación). Esta acción tiene el propósito de evitar caer en el error de desarrollar emprendimientos que ya se ofrecen en el mercado donde el emprendedor piensa dirigir su idea de negocio.

diseño

persona

asociación

imaginación

ideas

Descripción del emprendimiento y del bien o servicio

Relaciona según corresponda.

El emprendedor debe analizar las necesidades insatisfechas así como el bien o servicio que podrá satisfacer estas necesidades.

Diferenciación del producto

El emprendedor debe observar qué está Haciendo la competencia; así podrá generar productos interesantes.

Orientación al mercado

El emprendedor debe tratar de producir bienes o prestar servicios interesantes y demandados por los clientes, mostrando interés por conocer las necesidades insatisfechas en el mercado.

Oportunidad de negocio

Ciudadanos o beneficiarios

Lee la siguiente información.

El emprendedor, como todo buen estratega, debe tener claro cuáles son las características que están detrás de las personas que, al momento de poner a funcionar su negocio, serán las que destinen parte de sus ingresos financieros a la compra del bien o servicio que se les ofrezca como parte del emprendimiento.

Para ayudar a sistematizar y comprender la relación del perfil del cliente, sus necesidades insatisfechas y el producto satisfactor, se recomienda elaborar una matriz descriptiva en donde se expongan argumentos que respalden el conocimiento estratégico que debe estar presente en las decisiones de todo emprendedor.



Ciudadanos o beneficiarios

Arrastra la respuesta correcta y **depositala** en la estrella.

Las evidencias descriptivas y demostrativas que entre el mercado meta y la pirámide de necesidades de Maslow muestran una fuerte interrelación.

El argumento de alineamiento hace referencia a...



Las evidencias descriptivas y demostrativas que entre el perfil del cliente, sus necesidades satisfechas y las características del bien o servicio satisfactor muestran una fuerte interrelación.

Las evidencias descriptivas y demostrativas que entre el perfil del cliente, sus necesidades insatisfechas y las características del bien o servicio satisfactor muestran una fuerte interrelación.

Las evidencias descriptivas y demostrativas que entre el mercado meta y la pirámide de necesidades de Maslow muestran poca interrelación.

Zona geográfica

Lee el siguiente párrafo.

El conocimiento de la zona geográfica en donde operará el emprendimiento conduce al entendimiento de las características del entorno de negocios; José González (2001) define esto como: «condiciones externas de cambio, impulsadas por fuerzas tecnológicas, económicas, sociales, naturales, institucionales y políticas». Si estas son bien estudiadas proveerán al emprendedor de información clave para dar soporte al proceso de toma de decisiones que, continuamente, tiene que poner en acción.



Zona geográfica

Deposita en el casillero la respuesta correcta para completar el párrafo.

Las características de la zona geográfica serán las que generen importantes directrices cuando el emprendedor tenga que definir la estrategia general y de mercadeo del negocio...

puesto que la calidad del enfoque y alcance de una estrategia dependen solamente del conocimiento de las características territoriales en donde operará el nuevo emprendimiento.

puesto que la calidad del enfoque y alcance de una estrategia dependen del conocimiento de las características territoriales en donde no operará el nuevo emprendimiento.

puesto que la calidad del enfoque y alcance de una estrategia dependen, entre otras cosas, del conocimiento de las características territoriales en donde operará el nuevo emprendimiento.

Zona geográfica

Ubica cada variable territorial junto a la característica que corresponda.

Se consideran las variables como el ingreso promedio de los habitantes de esa zona geográfica o el nivel de incremento de los precios registrado en el lugar.

Cuando en una zona geográfica determinada existen altos niveles de incertidumbre por las decisiones gubernamentales, el emprendimiento, en mayor o menor grado, también se verá afectado.

Es importante considerar la situación de los niveles de empleo y pobreza, registrados en el territorio en donde se plensa instalar el nuevo negocio.

Variables políticas

Variables económicas

Variables sociales

Requisitos de un emprendimiento

Lee la siguiente información.

Cada actividad económica tiene sus propias especificidades, por lo que el emprendedor deberá estar al tanto de las características que tienden a regir, como requisitos básicos y estratégicos, en el tipo de negocio que ha decidido emprender.



Requisitos de un emprendimiento

Arrastra los nombres de las categorías de requisitos que se deben considerar para iniciar un emprendimiento y **depositalos** en el círculo.

Básicos

Económicos

Comerciales

Geográficos

Estratégicos

Secundarios

Requisitos

Plan operacional. Áreas funcionales. Estructura organizacional.

Lee la siguiente información.

En casi la generalidad de casos, las áreas funcionales de un negocio nuevo suelen relacionarse con los ámbitos de la gestión del mercadeo, las finanzas, la producción y el talento humano. Al inicio, estas áreas pueden estar reunidas, para su existencia, eso sí, funcionando de forma interrelacionada, en un mismo lugar físico y en una misma persona.



Plan operacional. Áreas funcionales. Estructura organizacional.

Ubica cada área según corresponda.

Es el área en la que se registran los resultados de cada período contable generando información para que el emprendedor conozca a tiempo las utilidades o pérdidas financieras.	<input type="text"/>	Talento humano
Es el área funcional en donde se definen las estrategias y formas de actuación humana orientadas al reclutamiento, selección, contratación, inducción, capacitación y motivación de las personas que participan en la producción del bien o servicio del emprendimiento.	<input type="text"/>	Finanzas
Es el área desde el cual se genera el bien o servicio. Para su funcionamiento, requiere de las indicaciones técnicas de los procedimientos a seguir más la disponibilidad de las máquinas, equipos y materiales que se necesita.	<input type="text"/>	Producción
Es motor que ayuda a convertir el esfuerzo productivo del emprendedor en ingresos que ayuden a cubrir los costos y gastos, y generen un excedente financiero que satisfaga las aspiraciones de quien es el propietario del negocio.	<input type="text"/>	Mercadeo

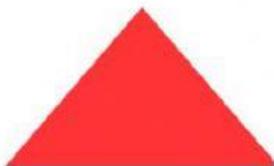
COMODORAD

Plan operacional. Áreas funcionales. Estructura organizacional.

Arrasta la respuesta correcta a la figura.

La organización gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas o unidades administrativas se denomina...

Jerarquía



Organigrama

Diagrama de barras

Esquema de la empresa

Plan operacional. Áreas funcionales. Estructura organizacional.

Arrasta la respuesta correcta a la figura.

El gráfico que representa la estructura organizacional de la empresa muestra las...

escalas salariales de la empresa.

funciones detalladas que debe cumplir cada gerente de área.

relaciones que guardan entre sí los órganos que la componen.

políticas del área de talento humano.

Descripción detallada del proceso

Arrasta la respuesta correcta y **depositala** dentro de la figura.

¿Cuál es el último paso en el caso del proceso de producción de cualquier tipo de bien o servicio?



pago del producto

entrega del producto

fabricación del producto

diseño del producto

venta del producto

Descripción detallada del proceso

Marca si la afirmación es verdadera o si es falsa.

El emprendedor se debe preocupar por describir y explicar los pasos que integran el proceso de producción del bien o servicio.	<input type="checkbox"/>
Para conocer cómo generar el producto el elemento más importante es el organigrama de la empresa.	<input type="checkbox"/>
La descripción del producto permite comprender la interacción que se genera entre las actividades operativas que el proyecto de emprendimiento exige llevar a cabo.	<input type="checkbox"/>



Características del producto final

Lee la siguiente información.

Una vez cumplido el requisito de definición de las etapas (actividades) que integran el proceso de producción del bien o servicio, la atención del emprendedor se debe dirigir a los recursos físicos, materiales y monetarios que se necesitan para que el producto llegue al mercado en las condiciones que el consumidor meta espera comprarlo. Dentro de los recursos físicos, las máquinas y equipos, se considera a la tecnología incorporada como eje transversal.



Características del producto final

Arrastra la respuesta correcta y **depositala** dentro de la figura.

La garantía de la buena calidad del producto final y del desempeño productivo y financiero eficaz y eficiente del proyecto de emprendimiento se basa en...

una asignación alta de presupuesto en la compra de maquinaria.

una buena gestión del proceso de estimación y asignación de personas y recursos.

una inversión baja en oficinas y locales que se requieran para el negocio.

una contratación limitada de personal.

Características del producto final

Arrastra la respuesta correcta y **depositala** dentro de la figura.

Cuando se habla de bien o servicio final de calidad, se hace referencia a que el producto generado por el emprendedor, tal como llega al mercado...

es igual o inferior a las expectativas iniciales del consumidor meta.

satisface e incluso supera las expectativas iniciales del emprendedor.

satisface las expectativas iniciales del personal de la empresa.

satisface e incluso supera las expectativas iniciales del consumidor meta.

