



COLEGIO SIERRA MORENA I.E.D.

Código – CACSM - G

“Por una escuela activa, viva, planeada y proyectada al siglo XXI”

FORMATO UNICO PARA PRESENTACIÓN DE GUÍA DE TRABAJO

DEPARTAMENTO:

SEDE: A

CORTE: 3

JORNADA: FDS

CICLO: IV

ASIGNATURA: Formación Empresarial

DOCENTE: Adriana Aguillón

Email: jadry2015@gmail.com

TIEMPO DE EJECUCIÓN DE LA GUÍA (horas de clase) 40 horas

TEMAS: Características o perfil del emprendedor, Principios del buen emprendedor, Conceptos básicos relacionados con la cultura del emprendedor, Plan de vida emprendedor, El emprendedor, Conceptos básicos del mercadeo, Iniciativa competitiva, Estrategias de mercado, Estrategias para la consolidación de equipo, Estrategias para el posicionamiento

PÁGINA WEB: www.sierramorenafindesemana.jimdo.com

LOGRO: Establecer relaciones positivas con sus compañeros encaminadas a la realización de actividades emprendedoras.

Afectivo: Buscar alternativas de soluciones ante situaciones presentadas dentro y fuera del aula escolar.

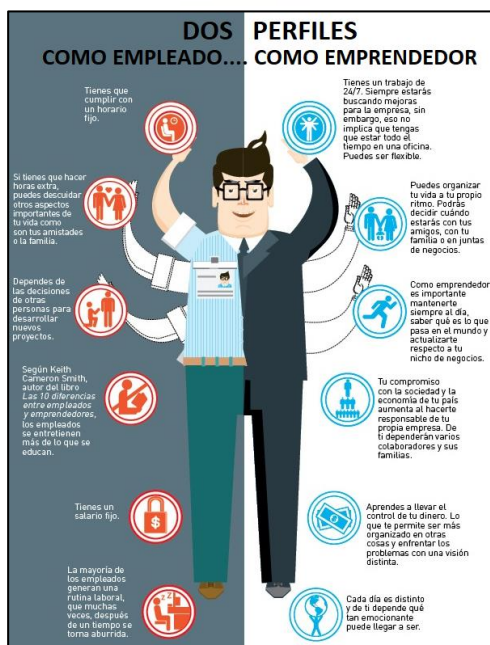
Cognitivo: Fundamenta los conceptos de emprendimiento emprendedor y perfil del emprendedor.

Expresivo: Desarrolla habilidades y destrezas en el manejo de las prácticas empresariales y emprendedoras individuales y en equipo.

APELLIDOS Y NOMBRES:

CICLO: IV -

1. PERFIL DEL EMPRENDEDOR



Existen dos perfiles uno es como empleado y el otro como emprendedor vamos a ver cada una de ellas:

1.1 COMO EMPLEADO:

- Tiene que cumplir con un horario fijo
- Si tiene que hacer horas extra, puede descuidar otros aspectos importantes de su vida como son amistades o familia
- Depende de las decisiones de otras personas para desarrollar nuevos proyectos
- Según Keith Cameron Smith, autor del libro Las 10 diferencias entre empleados y empleadores, los empleados se entretienen mas de lo que se educan
- Tienen un salario fijo

- La mayoría de los empleados generan una rutina laboral, que muchas veces, después de un tiempo se torna aburrida.

1.2 COMO EMPRENDEDOR:

- ❖ Tiene un trabajo de 24/7 siempre estará buscando mejoras para la empresa, sin embargo, eso no implica que tenga que estar todo el tiempo en una oficina, puede ser flexible.
- ❖ Puede organizar su vida a su propio ritmo, podrá decidir cuando estará con sus amigos, o con su familia o en juntas de negocio
- ❖ Como emprendedor es importante mantener siempre al día, saber que es lo que pasa en el mundo y actualizarse respecto a su nicho de negocios
- ❖ Su compromiso con la sociedad y la economía de su país aumenta al hacerte responsable de su propia empresa. De cada uno dependen varios colaboradores y sus familias
- ❖ Aprenderá a llevar el control de su dinero, lo que le permite ser más organizado en otras cosas y enfrentar los problemas con una visión distinta
- ❖ Cada día es distinto y de cada uno depende que tan emocionante pueda llegar a ser.

ACTIVIDAD 01:

Realizar la lectura anterior y hacer de manera creativa un grafico que te represente y que lo puedas dividir en dos para hacer tus propios dos perfiles, coloca en cada uno de ellos un ejemplo.



2. PRINCIPIOS DEL BUEN EMPRENDEDOR:

<https://caluca144.wordpress.com/2014/04/02/caracteristicas-del-emprendedor-exitoso/>

<http://inicia.org.ar/blog/las-7-caracteristicas-del-emprendedor/>



Los emprendedores son personas que toman decisiones, las llevan a la acción, y creen que pueden controlar su propio destino. Frecuentemente están motivados por un espíritu de independencia la cual los lleva a creer que el éxito depende de su esfuerzo y trabajo duro, no de suerte.

Tienen Autoestima: Es el poder mágico de tener confianza en sí mismo y en sus propias habilidades y capacidades.

- **Orientados a Lograr Resultados:** Los resultados son logrados por medio del enfoque y el esfuerzo sostenido. Ellos se concentran en lograr llegar a la meta, no solamente a unas cuantas tareas.
- **Saben Correr Riesgos:** Saben que siempre hay un riesgo de pérdida inherente en el proceso de cumplir sus metas, inclusive tienen la confianza necesaria para tomar riesgos calculados y así llegar a sus metas.
- **Pensamiento Positivo:** Bueno, todo empieza con una actitud positiva, ¿no? Pensar que algo sucederá es el primer paso. Los pensamientos negativos, simplemente no tienen cabida. Usted debe creer que no existe ninguna circunstancia lo suficientemente poderosa que lo detenga para cumplir su meta. Recuerde, el pensamiento negativo puede ser contagioso. Cuando un pensamiento positivo se dispersa, puede abrirles las puertas a nuevas ideas, clientes, amigos, etc.
- **Persistencia:** Todo pensamiento positivo y toda la confianza son inútiles si no son aplicados en lograr un objetivo. Usted debe tomar acción, las excusas no son admitidas. La acción debe ser persistente. Tratar una

sola vez y darse por vencido no es suficiente. De un paso a la vez. Si usted no puede dar cierto paso, entonces encuentre una forma creativa para intentarlo de nuevo o simplemente para tomar una desviación.

PASIÓN

- ❖ El deseo personal es el principal motor de sus acciones.
- ❖ Ama intensamente los productos o servicios, objetos de su actividad.
- ❖ Trabaja intensamente muchas horas sin demostrar cansancio. Interpreta el trabajo como un juego más que como una obligación.

AMBICIÓN

- ❖ Tiene confianza en sí mismo y cree en sus potencialidades y habilidades para llevar adelante su propio negocio.
- ❖ Sus objetivos personales actúan como el principal motivador de su conducta.
- ❖ Es consciente de la necesidad de su desarrollo y por ello se capacita permanentemente.
- ❖ Asume riesgos de una manera natural.

INICIATIVA

- ❖ Tiene motor propio y no depende de estímulos externos para ponerse en movimiento.
- ❖ Está orientado principalmente hacia la acción y a la resolución de problemas.
- ❖ No se conforma con las cosas.
- ❖ Permanentemente está pensando y comenzando proyectos y acciones nuevas.

SUPERACIÓN

- ❖ Determina el valor relativo de los problemas asignándole a cada uno su correcta dimensión.
- ❖ Es flexible para buscar caminos alternativos cuando los originales se cierran.
- ❖ Es tenaz, perseverante, insistente, en el logro de sus objetivos sin caer en la testarudez.
- ❖ Es capaz de tolerar la frustración y el fracaso aceptando la realidad, reponiéndose y comenzando nuevamente.

CREATIVIDAD



- ❖ Sus ricas y variadas experiencias personales actúan como fuente de inspiración.
- ❖ Tiene la capacidad de visualizar alternativas distintas a los paradigmas establecidos.
- ❖ Es capaz de improvisar ideas y acciones para solucionar problemas nuevos.
- ❖ Tiene una amplia apertura mental que le permite encontrar alternativas innovadoras.

LIDERAZGO



- ❖ Tiene visión y capacidad de convocar a otros en torno a esa visión.
- ❖ Debido a su capacidad de influencia es un referente en los ámbitos donde actúa.
- ❖ Comunica claramente sus emociones e ideas.
- ❖ Utiliza con naturalidad los distintos estilos de liderazgo, según las personas y las circunstancias.

ORGANIZACIÓN PERSONAL



- ❖ Tiene capacidad de autocontrol.
- ❖ Define bien sus prioridades, pone el foco de su trabajo en ellas y administra su tiempo con efectividad.
- ❖ Busca permanentemente los medios apropiados para alcanzar sus objetivos.
- ❖ Utiliza con eficacia las nuevas tecnologías (Internet, mails, redes sociales, etc.)

ACTIVIDAD 02:

teniendo en cuenta la información del tema número 2 realizar un frizo creativo en el cual se debe colocar un ejemplo de cada título con dibujos, recortes y textos



3.0 CONCEPTOS BÁSICOS RELACIONADOS CON LA CULTURA DEL EMPRENDEDOR

<https://empleomimarc.com/2014/04/01/15-conceptos-basicos-que-debe-tener-el-emprendedor/>

Son muchísimas las palabras que definen a un emprendedor. Podríamos hacer una lista de cien palabras si quisiéramos, sobre todo si pensamos en los diferentes tipos de emprendedores que existen en función del sector de actividad al que se dedique. Durante todos estos años emprendiendo actividades y empresas, me he dado cuenta de que hay algunos conceptos que son fundamentales en la vida de un emprendedor, que le acompañan en el día a día, no sólo en su trabajo individual

sino en su relación con los posibles compañeros o socios y con el entorno, fundamentalmente con los clientes.

Estos conceptos básicos son los siguientes:

1. Pasión

Decidas lo que decidas emprender, esta palabra debe acompañarte siempre porque va a ser lo que te dé la motivación y la energía necesaria para afrontar el día a día y enfrentarte a los problemas y obstáculos que vayan surgiendo en el camino. **Es el motor de tu empresa**, lo que nos permite soñar con nuestro sueño.



2. Sacrificio

Debes de ser consciente de que cuando decidas iniciar la senda emprendedora **habrá tareas o hobbies que vas a tener que dejar de hacer o al menos dedicarle menos tiempo**. Valora tu situación familiar, sobre todo si tienes hijos pequeños y pareja en casa. Ojo, no descuides tu alimentación ni la actividad física. Pero ten en cuenta que tu jornada laboral va a ser de más de 10 horas diarias casi todos los días y que siempre estarás pendiente de tu smartphone para contestar correos electrónicos y controlar las notificaciones en redes sociales.

3. Organización

Antes de comenzar nada, piensa muy bien cómo va a ser tu mesa de trabajo, cómo vas a ordenar tus archivos en tu PC o en la nube y cómo vas a configurar tu horario de trabajo en función de las diferentes tareas rutinarias. Ésta es la base de nuestro trabajo. **No podemos comenzar el día tomando la tarea que más se nos antoje o la más fácil**. Más bien al contrario, deja lo más tedioso, lo que menos te guste para la primera hora, porque tenemos la mente mucho más fresca y estamos con la energía al 100% (a no ser que hayas tenido mala noche). El resto del día será mucho más ameno, sabiendo que ya te quitaste la piedrecita del zapato. Si tú no te organizas lo que te va a ocurrir es que olvides correos por enviar, llamadas de teléfono que hacer, órdenes de trabajo o comunicaciones que dar a tus socios, etc. Sigue siempre el mismo patrón de trabajo, crea una rutina. De esta forma es mucho más difícil que se te olvide algo.



4. Comunicación

Cobra más sentido cuando tienes compañeros de trabajo. **Se trata de que las personas que tienes alrededor en tu trabajo diario conozcan todo lo necesario para**

desarrollar el trabajo con las mayores garantías de éxito final. Es decir, tus compañeros deben saber en todo momento qué está ocurriendo en la empresa para que todos reméis en la misma dirección y juntos podáis afrontar situaciones adversas. Cada uno de ellos debe saber qué tiene que hacer en cada momento y conocerlo de ti, no de rebote. **En cuanto a los clientes, gracias a las redes sociales ahora tienes más fácil que nunca comunicarte con ellos.** No desaproveches la oportunidad y sobre todo no dejes pregunta sin contestar (intenta que dar una respuesta en menos de 24 horas). Incluso tus familiares y amigos agradecerán conocer la marcha de la empresa. De lo contrario, sea quien sea el receptor de los mensajes, lo único que vas a generar es desconfianza.

5. Determinación

Para ser emprendedor debes ser una persona decidida, que no necesites el apoyo de alguien para tomar una decisión ni que nadie la tome por ti. **Una persona que elija sobre la marcha entre varias opciones para continuar con el trabajo diario y que dé argumentos de peso ante decisiones importantes que deban ser tomadas en consejo.** Al fin y al cabo, el emprendimiento es una aventura y se trata de ir sorteando todo lo que sale al paso utilizando siempre el sentido común y muchas veces la intuición empresarial. Siempre hacia adelante, sin perder más tiempo del necesario. Y si te equivocas al decidir, vuelve a intentarlo.



6. Riesgo

El principal riesgo que vas a asumir posiblemente sea económico. Necesitarás una pequeña o gran inversión para comenzar la actividad y sobre todo al principio es posible que debas 'echarle' más dinero al proyecto. **Para cada iniciativa que desees poner en marcha vas a tener que invertir dinero y mucho tiempo, y nadie te garantiza que vaya a salir bien y sea rentable.** Pero es del todo cierto que si no arriesgas no ganas. Así que, ya que tienes que arriesgar, hazlo con cabeza, con la mayor información contrastada posible, de forma que puedas reducir al mínimo las opciones de fracaso.

7. Paciencia

Uno de los grandes errores que suele cometer un emprendedor es creer que en pocas semanas o pocos meses va a comenzar a obtener beneficios y rentabilizar su inversión. **El emprendimiento es una carrera de fondo, no los 100 metros lisos.** La distancia entre lo que proyectamos en nuestra mente y la realidad que nos encontraremos



después suele ser abismal. Esto se debe a la actuación de multitud de agentes ajenos a nosotros pero que conviven con nosotros. Y en el día a día tenemos que ir adaptándonos a ellos, probando nuevas opciones para atraer clientes, conociendo a personas clave que nos faciliten las cosas, trabajando día a día sin desesperarse. Dicen que la paciencia es la madre de las ciencias. Calma, todo llegará.

8. Perseverancia

Es la continua lucha sin rendición hasta lograr el objetivo que nos hemos marcado, levantándonos ante cada pequeño obstáculo, esforzándonos al máximo para conseguir pequeños logros sin importarnos las palabras de desánimo de nuestro alrededor. El que la sigue la consigue, otro dicho popular. En muchos casos tenemos que actuar como los burros, hacia adelante sin mirar a los lados. Hay mucha gente deseando verte fracasar, muchas veces simplemente por llevar la razón porque no han confiado nunca en ti o porque ellos nunca serían capaces de hacerlo porque no tienen valor. No les des ese gusto. Continúa tu camino.

9. Resiliencia

Es la capacidad que tenemos las personas y en este caso los emprendedores de sobreponernos ante los fracasos que nos depara la vida. Extraño es el emprendedor que no fracasa en sus inicios. En países como Estados Unidos resulta muy raro e incluso mal visto ver que un emprendedor haya triunfado sin antes haber tenido un episodio así. **Los fracasos son sólo un paso más hacia el éxito, porque de ellos se aprende muchísimo y nos hacen mejores empresarios,** ver las cosas de otra forma y actuar en consecuencia. Lo más importante es no tirar la toalla ante estas situaciones. Si crees en lo que haces, si tienes pasión, persigue siempre tus sueños, sigue buscando el camino correcto. Al final lo encontrarás.



10. Liderazgo

Si tú eres quien ha tenido la idea de negocio no te queda otra opción que liderar el proyecto. **Nadie va a saber mejor que tú lo que tienes en mente, por eso es fundamental saber liderar a tu equipo de profesionales hacia la consecución de tus metas.** Debes ser capaz de dirigir al grupo, de darle ánimos, de felicitarles por su buen trabajo, de corregirles cuando sea necesario y de hacer equipo. Tienes que convertirte en el director de orquesta de tu empresa, logrando la perfecta armonía entre todos los músicos para que los clientes perciban la mejor sinfonía.

11. Resolución

Si ante cualquier problema que se presente te supone angustia o estrés entonces tienes un problema. **El emprendedor tiene que ser capaz de adaptarse y dar respuesta rápida ante las dificultades que vayan surgiendo, y**



además deben ser rápidas. Esta capacidad va creciendo en un emprendedor con el tiempo, puesto que lo que más se necesita para ello es información, experiencia, contactos, recursos con los que poder superar los obstáculos y continuar con el trabajo. Cuanto antes asumas esto mucho mejor, porque problemas van a surgir todos los días. Debes resolverlos de forma natural, en la medida de lo posible. Sin miedo a equivocarte. Lo peor es pararlo todo para madurar durante demasiado tiempo una solución que al final puede ser errónea. La empresa debe seguir su curso. Que no pare la maquinaria.

12. Solidaridad

El emprendedor de hoy en día es muy solidario. **Los que ya han logrado cierto éxito suelen prestarse para ayudar a los que están comenzando, porque ellos ya pasaron por ahí.** Saben que los comienzos son difíciles y que pueden surgir alianzas que les benefician. Estamos en un mundo repleto de alianzas empresariales. La unión de varios emprendedores y empresas para realizar un proyecto en común a menudo da muy buenos resultados. Esto viene a sustituir el panorama tradicional de la gran empresa que contaba con decenas de empleados donde cada uno tenía su función. **Ahora pequeñas empresas y profesionales independientes se ‘subcontratan’ entre sí para poner en marcha un proyecto.** Es decir, se sustituye el contrato laboral por el comercial. Y de estas relaciones surge una gran solidaridad, acentuado en los últimos años por las redes sociales, que lo facilitan mucho más dando la opción de compartir contenidos, valorar aptitudes o realizar recomendaciones.

13. Networking

Debemos estar continuamente en relación con nuestro entorno. Acude a cursos, jornadas, congresos... interactúa con otros profesionales, con clientes, con



proveedores. **Hacer networking es la capacidad de relacionarte con los demás para compartir información y recursos.** Es algo que ya hacíamos de pequeños cuando íbamos al colegio: nos relacionábamos con nuestros compañeros de clase y nos informábamos unos a otros sobre las posibles preguntas de un examen y compartíamos apuntes. Pues lo mismo en la vida real. Si

no sales nunca de tu mesa de trabajo, de tu oficina, vas a estar en ‘fuera de juego’. Conoce gente nueva, pregunta, aporta, comparte. Es una excelente forma de crecer como negocio y de darte a conocer, aunque sea persona por persona. **Vas a conseguir muchos prescriptores de esta forma.**

14. Negociación

Quizá es una de las partes más ‘feas’ del trabajo de un emprendedor. Pero lo cierto es que, **si quieres tener mejores condiciones en tus materias primas o en los precios de los proveedores, debes negociarlos con ellos.** Al fin y al cabo, es un ‘tira y afloja’ en el que las dos partes debéis quedar satisfechas, dejando muchas veces una incertidumbre, en manos del futuro cercano, prometiendo resultados que deben llegar pero que realmente son inciertos. Es el caso de una reducción del precio de un servicio que nos prestan prometiendo que les vamos a asegurar un volumen importante a lo largo del año. **Se trata de jugar con numerosas variables y que ambas partes al final asuman un pequeño riesgo.** Esto también es algo que se aprende a hacer, que se mejora con el tiempo, con la experiencia, así que no te apures tan pronto.

15. Curiosidad

Investiga siempre lo que el mercado demanda de nuevo, echa un vistazo a las nuevas leyes que van surgiendo, busca en internet nuevas formas de hacer las cosas que menos te gustan, infórmate de concursos y premios donde poder obtener financiación. Aunque estemos muy centrados en nuestro trabajo, debemos ser conscientes de que el mundo que está a nuestro alrededor también está trabajando y evolucionando. No podemos estar ajenos a todo esto. **Debemos estar pendientes a todo aquello que pueda mejorar nuestro trabajo diario y nuestras condiciones.**



Como dije al principio, hay muchos más conceptos clave que el emprendedor debe llevar consigo. ¿Cuál más se te ocurre?

ACTIVIDAD 03:

Con la teoría dada en el tema 3 realizar un crucigrama en el cual se planteen preguntas con respuestas horizontales, verticales y el crucigrama resuelto.



4.0 PLAN DE VIDA EMPRENDEDOR:

En Este punto vamos a ver el plan de vida desde la perspectiva personal y empresarial, en este punto el ideal es colocar la mente en blanco y negro colocar la perspectiva en las aspiraciones personales y empresariales y se proyecten a escenarios futuros.

En este proceso el emprendedor deberá cuestionarse aspectos relevantes de su vida personal en temas como el estudio, intereses, familia, metas y estrategias que considere pueden ser importantes para el logro de sus ideales. Igualmente, debe plantearse que tan importante es dentro de su plan de vida el hecho de ser empresario. Por ejemplo, puede preguntarse: ¿Qué prioridad tiene para mí en este momento el tema empresarial? ¿Le dedicaría mis próximos años a la labor de crear empresa? Esto le permitirá hacer un primer balance entre sus deseos y aspiraciones durante las diferentes etapas de su desarrollo profesional.

Por otra parte, elaborar su documento de plan de vida, también le da la posibilidad de revisar periódicamente cómo va el cumplimiento de sus principales objetivos, de reorientar su rumbo y de enfatizar en algunas acciones, de acuerdo con las necesidades del momento.

Hacer el análisis de sus fortalezas y debilidades mediante una técnica como el DOFA (debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas) también es un buen punto de partida, para identificar su potencial emprendedor, en diferentes aspectos de interés.

4.1 PRINCIPALES COMPONENTES DEL PLAN DE VIDA:

El plan de vida se construye a través de una acertada planificación por parte del emprendedor que incluye establecer su misión y visión, aspectos relevantes que los sitúa en escenarios futuros (visión) y permite conocer su estado actual y en consecuencia establecer el camino a seguir (misión).

Para llegar a estos puntos el emprendedor debe preguntarse en qué etapa de su vida se encuentra, con qué está comprometido y qué desea lograr al final del proceso.

Para determinar a dónde quiere llegar, es preciso fijar unos objetivos claros y medibles y en lo posible con tiempo de ejecución. Estos deben ser ambiciosos pero realistas.

La siguiente etapa es el plan de estrategias que le permitirá alcanzar los objetivos propuestos y las tácticas con asignación de responsabilidades, todo orientado a resultados

ACTIVIDAD 04:

- Realizar de forma creativa la matriz DOFA personal
- Teniendo en cuenta la lectura anterior, enumerar cinco fortalezas personales dentro de frases largas, que lo destaquen habitualmente.
- Cuáles son las habilidades empresariales que usted cree que debe tener una persona que quiera crear empresa, enumere mínimo cinco dentro de una frase larga.
- Piense detenidamente en las barreras que le impedirían ser empresario. Enumere en orden de importancia por lo menos cinco dentro de frases largas, asigne uno a la más importante y cinco a la menos importante.



5.0 EL EMPRENDEDOR

<https://www.slideshare.net/FrancklinRivas/el-emprendedor-y-sus-caracteristicas>

Ser un emprendedor no solo significa ser aquella persona que inicia su negocio y vende su producto (eso es ser un comerciante), ser un emprendedor significa ser una persona con:

- ❖ iniciativa
- ❖ muy innovadora
- ❖ con capacidad de manejar, dirigir, liderar y controlar su propio negocio

Ser una persona emprendedora es ser una persona dispuesta a enfrentar retos, solucionar sus problemas y manejar su empresa hacia el éxito, por lo tanto, ser emprendedor también es sinónimo de asumir riesgos, pero con actitud positiva y precavida.

El emprendedor no es aquel que disfruta de las ganancias del día, sino es el que disfruta sabiendo que los proyectos iniciados por él, van creciendo, progresando y desarrollándose cada día, el emprendedor disfruta cuando es reconocido por la labor que hace.

Un verdadero emprendedor día a día encuentra nuevas ideas, nuevos negocios, es capaz de innovar, crear, es decir, ver negocios donde otros y muchos no ven casi nada, ese es ser un verdadero emprendedor.



5.1 CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR:

Los emprendedores tienen ciertas características que los diferencian de las demás personas, entre las cuales podemos mencionar:

- ❖ **Creatividad:** imagina ideas y proyectos nuevos con facilidad, propone soluciones originales, sabe analizar e investigar.
- ❖ **Autonomía:** funciona sin necesidad de supervisión, elige tomando criterios.
- ❖ **Confianza en uno mismo:** se percibe en forma positiva, apuesta por sus propias aptitudes, capacidades, recursos y posibilidades.
- ❖ **Tenacidad:** cumple a tiempo las propuestas propias y las del grupo, predisposición a actuar con decisión ante situaciones que requieren cierto atrevimiento por la dificultad que representa.
- ❖ **Espíritu de Equipo:** sabe trabajar **con otros**, respeta las responsabilidades de cada uno, distribuye las tareas en aras de la eficiencia y la eficiencia.
- ❖ **Liderazgo:** trata de implicar a los demás en la realización de proyectos, tiene influencia en otros y cuenta con cualidades personales, conocimientos y habilidades.
- ❖ **Solidaridad:** saber compartir, éxitos y fracasos, ofrecer ayuda desinteresada a los compañeros que lo necesitan, reconoce los valores de otros.
- ❖ **Emancipación:** buscan emprender para poder ser libre y lograr su independencia.
- ❖ **Moderación con la ambición del dinero:** ellos consideran que el dinero es algo inevitable que viene con el mismo éxito, pero que no emprenden por el mismo dinero.
- ❖ **Pasión:** se dedica en cuerpo, alma y mente en el proyecto que se realiza.
- ❖ **Resultados:** siempre busca resultados concretos.



ACTIVIDAD 05:

Realizar un ensayo en el cual plantee su plan de vida emprendedor, Resaltar dentro del ensayo su misión y visión en la vida; plantear dentro del ensayo 3 objetivos que sean claros, que se puedan medir y que tengan tiempo de ejecución, recuerde que este ejercicio es personal de su vida. Ejemplo para octubre del 2021 pretendo tener un 20% del ahorro programado para la creación de mi negocio de costura artesanal.

6.0 CONCEPTOS BÁSICOS DEL MERCADEO

<https://es.slideshare.net/Leobri2010/conceptos-bsicos-del-mercado>



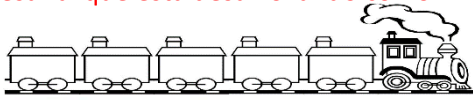
- **Necesidad:** Es una carencia o escasez de algo que se considera imprescindible.
- **Demanda:** Es la cantidad de bienes o servicios que los compradores intentan adquirir en el mercado.
- **Oferta:** La oferta es la cantidad de productos o servicios ofrecidos en el mercado. En la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida.
- **Producto – servicio:** los productos se fabrican o se producen, son tangibles, se pueden guardar y son parecidos; en los servicios hay interacción entre el cliente y el proveedor, son intangibles, no se pueden guardar y son diferentes.



- **Consumidores:** Son las personas que potencialmente adquieren determinado productos y servicios que se ofrecen a la ventana o en forma gratuita
- **Cientes:** Son aquellos compradores que adquieren algún bien en forma periódica desde el enfoque de la empresa o tienda donde se adquiere el producto.
- **Mercado:** Lugar o ámbito donde se realizan transacciones comerciales de productos y servicios, y existen compradores y vendedores; en el segmento de compradores potenciales para determinado bien; conjunto de compradores actuales y potenciales de un producto.

ACTIVIDAD 06:

Según lo entendido en los anteriores términos, escribir en los bagones de un tren dibujado y diseñado por cada uno de ustedes un ejemplo de cada punto con relación al ejercicio empresarial que esta desarrollando como proyecto.



7.0 INICIATIVA COMPETITIVA



<http://observatoriopyme2020.com/es/modelo-de-transformacion-competitiva/>

<https://www.euroresidentes.com/empresa/exito-empresarial/cmo-hacer-una-empresa-ms-competitiva>

Tu negocio tiene oportunidades para mejorar la calidad de sus productos y servicios, solo tienes que descubrirlos.

Un cambio de actitud puede ser la diferencia entre el éxito o el fracaso de tu compañía: la competitividad. Los grandes corporativos lo saben, pero son las Pymes las que pueden sacar mayor provecho al aplicarla en cada uno de sus procesos.

Recomendaciones para convertir tu organización en una altamente competitiva.

1. Innovación:

Generar ideas creativas que agreguen un valor. ¿Quieres innovar? Primero considera estas máximas de los expertos:

- No critiques nuevas ideas.
- Plantea retos permanentes en esta materia.
- Ten disposición financiera para invertir en innovar.
- Fomenta equipos de trabajo multidisciplinarios y creativos.

2. Servicio al cliente:

Crea centros de gestión de necesidades e identifica oportunidades que contribuyan a generar valor a través de productos, servicios y procesos. ¿Cómo?

Fortaleciendo tus canales de comunicación (puedes echar mano de las redes sociales y los blogs).

3. Administración:

Establece tu empresa en la formalidad y protocoliza sus prácticas, políticas y procedimientos.

4. Imagen:

Crea un concepto y plásmalo en toda la organización. Recuerda que la imagen es la personalización de la marca; es lo que quieres que proyecte tu empresa y lo que te diferencia de las demás.

5. Recursos humanos:

Define un proceso de selección, perfiles de puesto, tabulador de sueldo de acuerdo al mercado, posición y competencias del candidato, así como un plan de capacitación.

6. Logística:

Estos son los pasos para lograrlo:

- Conoce a fondo tu negocio.
- Ten una buena administración de almacén.
- Monitorea la satisfacción del cliente.
- Nunca pierdas el contacto con la cadena de suministro.

7. Comercialización:

Asegúrate de tener al día tu canal de distribución, un equipo de ventas profesional y cuida tu servicio al cliente.

Tu fuerza de ventas es tu fuerza de vida, así que rodéate de gente valiosa y capacítala.

ACTIVIDAD 07:

Dibujar globos y en cada uno de ellos colocar cada uno de los 7 títulos anteriores y adentro colocar como se puede trabajar cada uno de ellos con relación al ejercicio empresarial que esta desarrollando.



8.0 ESTRATEGIAS DE MERCADO

<https://www.startupdesignperu.com/estrategias-de-marketing-para-pequenas-empresas/>

Estrategias de Marketing para pequeñas Empresas

Actividad en redes sociales
Con una inversión mínima podemos captar muchos seguidores que serán nuestros potenciales clientes.

Diferenciación
Si ofrecemos algo diferente, podremos sobresalir de entre la competencia y eso será la razón por la que elijan comprarnos a nosotros.

Segmentación del mercado
Si elegimos nuestro público objetivo y nos enfocamos en él, conoceremos mejor sus gustos y necesidades, y así mejoraremos nuestros productos y servicios.

Comunicación con el cliente
Dado nuestra cercanía con cada uno de nuestros clientes, podremos comunicarnos constantemente con ellos, lograr su fidelización y compartirle nuestras ofertas y promociones de manera individual.

Especialización en un solo tipo de producto
Si nos dedicamos a un solo tipo de producto, desarrollaremos su calidad, por ende, nos reconoceran por eso y seremos una autoridad en el tema.

Obsequios al cliente
Podemos aprovechar nuestra relativamente pequeña cantidad de clientes para enviarles sus regalos o obsequiarles algo que se nos este mejor a cada uno.

Referidos
Las recomendaciones de nuestros clientes son la mejor publicidad. Si los ofrecemos por su recomendación, algo a cambio, obtendremos mejores resultados.

Publicidad en internet
Este tipo de publicidad no requiere tanta inversión y puede ser tan efectiva para las grandes empresas como para las pequeñas.

Atención personalizada
Por nuestro tamaño, estamos más cerca de nuestros clientes, lo que nos permite acompañar a cada uno de ellos y personalizar su experiencia.

Testimonios
Podemos pedirles a nuestros clientes (especialmente a aquellos que tienen muchos seguidores) que nos den su testimonio sobre su experiencia con nuestro producto o servicio, y publicarlo en nuestra página web y/o redes sociales.

Especialización en un solo tipo de producto: si nos dedicamos a un solo tipo de producto, desarrollaremos su calidad, por ende, nos reconocerán por eso y seremos una autoridad en el tema.

Obsequios al cliente: podemos aprovechar nuestra relativamente pequeña cantidad de clientes para personalizar sus regalos u obsequiarles algo que se ajuste mejor a cada uno.

Rediferdos: Las recomendaciones de nuestros clientes son la mejor publicidad. Si les ofrecemos por su recomendación, algo a cambio, obtendremos mejores resultados.

Publicidad en internet: este tipo de publicidad no requiere tanta inversión y puede ser tan efectiva para las grandes empresas como para las pequeñas.

Atención personalizada: por nuestro tamaño, estamos más cerca de nuestros clientes, lo que nos permite acompañar a cada uno de ellos y personalizar su experiencia.

Testimonios: podemos pedirles a nuestros clientes (especialmente a aquellos que tienen muchos seguidores) que nos den su testimonio sobre su experiencia con nuestro producto o servicio, y publicarlo en nuestra página web y /o redes sociales.

Comunicación con el cliente: dada nuestra cercanía con cada uno de nuestros clientes, podemos comunicarnos constantemente con éste, lograr su fidelización y comunicarle nuestras ofertas y promociones de manera individual.

Segmento del mercado: si elegimos nuestro público objetivo y nos enfocamos en él, conoceremos mejor sus gustos y necesidades, y así mejoraremos nuestros productos y servicios.

Diferenciación: si ofrecemos algo diferente, podremos sobresalir de entre la competencia y ese será la razón por la que elijan comprarnos a nosotros.

Activación de redes sociales: Con una inversión mínima podemos captar muchos seguidores que serán nuestros potenciales clientes.

ACTIVIDAD 08:

Realizar el siguiente gráfico y colocar alrededor como se puede manejar cada estrategia de mercado de cada uno de los títulos explicados con relación al ejercicio empresarial que está desarrollando.



9.0 ESTRATEGIAS PARA LA CONSOLIDACIÓN DE UN EQUIPO

<https://blog.acsendo.com/5-consejos-para-construir-equipos-de-trabajo-solidos/>

<https://academiadeconsultores.com/estrategias-para-trabajar-en-equipo/>



El equipo está compuesto por todo tipo de personas, cada una con un conjunto de habilidades y capacidades específicas y con personalidades complejas y diferentes, el primer desafío de los gerentes es lograr que todo el equipo se enfoque en el mismo objetivo, persiga las mismas metas y sea el fiel reflejo de los valores y principios de la compañía.

Para lograr ese propósito y crear un ambiente colaborativo y participativo en el que estén involucrados todos los empleados, hoy vamos a revisar 5 consejos para convertir a los colaboradores en verdaderos equipos de trabajo sólidos y enfocados en el mismo objetivo. Veamos:

1. Valorar primero lo individual:

Para consolidar un verdadero equipo el primer paso es identificar las falencias y habilidades en el desarrollo de sus tareas de cada uno de los empleados, el objetivo es poner a cada empleado en el cargo en el que mejor se desempeña para explotar al máximo sus capacidades y permitir su desarrollo profesional al tiempo que le aporta a la organización. Potenciar las habilidades de los colaboradores es importante, pero convertir sus debilidades en oportunidades de mejora es fundamental para apuntalar el equipo y lograr que todos los miembros estén al mismo nivel de rendimiento y de satisfacción con su trabajo.

2. Fijar las reglas fundamentales:

El equipo debe estar claramente informado de las reglas y lineamientos básicos de trabajo en la compañía. El gerente debería transmitirle al grupo cuál es el estilo de trabajo que prefiere y qué es lo que espera de cada uno de los empleados. Los aspectos que están permitidos y los que no, los tiempos de entrega de los pendientes, las formas de comunicación y los valores y estrategias corporativas deben quedar claras dentro del equipo para

evitar inconvenientes y establecer un clima laboral óptimo.

3. Incentivar a la plantilla:

Premiar a los colaboradores cuando alcanzan sus logros con mayor rapidez o eficiencia es un aspecto que puede producir una notable subida en el rendimiento de la plantilla. Los incentivos por las metas alcanzadas no tienen que ser necesariamente monetarios, puede ser un día libre al final del mes, una flexibilización de los horarios, bonos para compras, etc. Se trata de identificar qué tipo de incentivo le viene mejor a cada empleado para no entorpecer el desarrollo de las actividades normales de la organización y para que cuando se otorgue no se produzca un desequilibrio en las finanzas de la compañía.

4. Actuar como conductor:

Tras valorar las capacidades y debilidades de cada miembro del grupo y darles a conocer las reglas básicas de operación lo siguiente es dejar que el grupo empiece a funcionar por sí sólo y a dar los resultados esperados con el tiempo. Los inconvenientes o diferencias entre los colaboradores siempre van a estar presentes y podrían ser personales o laborales, por esta razón el gerente debe convertirse en un puente para establecer los canales de dialogo pertinentes y resolver las desavenencias de la manera más equilibrada posible, sin preferencias ni injusticias. Este aspecto es vital para mantener y fortalecer un clima laboral adecuado que se traduzca en un óptimo nivel de productividad.

5. Respaldo incondicionalmente a la plantilla:

El gerente es el líder del proyecto y debe actuar como tal, debe transmitirles seguridad y respaldo a sus colaboradores en todo momento y actuar como guía y defensor. La confianza que la plantilla tenga en su líder es fundamental para sobrepasar los obstáculos y encontrar las soluciones a los inconvenientes que indudablemente se van a presentar, ya sea con los clientes, la competencia, los jefes, etc. La incondicionalidad con la plantilla es un aspecto que el líder debe tener siempre presente para obtener lo mejor de cada empleado y lograr la productividad y competitividad esperadas.

Poniendo en práctica estos consejos vamos a poder tener una estrategia de trabajo en equipo eficaz y que responda tanto a las necesidades de la organización como a las de los trabajadores. ¿Y usted qué espera para ponerlos en práctica y aumentar la productividad en su empresa?

ACTIVIDAD 09:



Realizar un dibujo creativo como el que está a continuación y escribir en cada uno de los 5 puntos como sería el equipo de trabajo que visualiza



para la creación y desarrollo de la empresa que esta creando en el ejercicio empresarial.

10. ESTRATEGIAS PARA EL POSICIONAMIENTO

<https://marketingyconsumo.com/estrategias-de-posicionamiento.html>

<https://obsbusiness.school/es/blog-investigacion/marketing-y-comunicacion/cinco-estrategias-para-el-posicionamiento-de-una-marca>

Un mismo producto puede posicionarse de diferentes maneras en un mercado, pero no conviene emplearlas todas. Algunas siempre serán más eficaces que otras. Veamos ejemplos de las estrategias de posicionamiento más comunes:

1. Según el uso del producto:



Esta estrategia busca el posicionamiento de una marca insistiendo en cómo se usa el producto, cuándo, dónde y para qué. Es decir, hay una relación directa con las necesidades del consumidor, que son las que determinan los resultados.

2. Según la competencia activa en el mercado:



En los mercados altamente competitivos, una opción a la que puedes recurrir es la de resaltar las ventajas de tus productos o servicios en comparación con los de la competencia. Si eliges esta estrategia de posicionamiento, puedes presentar tu marca como líder o como alternativa.

3. Según la calidad o el precio:



Otra opción es aludir a una alta calidad de insumos o de materiales con los que estén elaborados tus productos. Al tener este sello distintivo, los consumidores apreciarán esto como una ventaja añadida de tu marca.

4. Según los beneficios del producto:



Se trata de una de las estrategias clásicas de posicionamiento de una marca. Se alude a los múltiples beneficios de un producto para que gane notoriedad en un mercado específico. Recientemente, los profesionales del marketing le han dado una vuelta de tuerca a este método: mencionan también beneficios indirectos de los productos o que no sean tan notorios a primera vista.

5. Según el estilo de vida:



Hay productos que se posicionan interpretando acertadamente los cambios en los hábitos sociales y culturales. Un ejemplo de ello lo encarnan los coches que se venden en la actualidad, la mayoría de los cuales han sido diseñados para un estilo de vida dinámico, ágil y sobre todo funcional.

ACTIVIDAD 10:



Según la teoría expresar en un gráfico creativo con figuras geométricas cual es la estrategia ideal para crear el posicionamiento de la empresa que está desarrollando

