# TRABAJO DE EMPRENDIMIENTO

DONELIA NUÑEZ OCHOA

INTRUCTOR.

NAFER VERGARA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

SENA
FONSECA-LA GUAJIRA

1.¿QUÉ ES EMPREDIMIENTO?.

2.¿QUE SIGNIFICA SER UN EMPRENDEDOR ?.

3.¿QUE PASOS SON NECESARIOS PARA SER UN EMPRENDEDOR?.

4.¿QUE PAPEL JUEGA EL ANÁLISIS Y DIAGNOSTICO DEL ENTORNO EN EL EMPRENDIMIENTO?.

5. ANALIZIZ DE CONTEXTOS.

6. IDENTIFICACION DE UNIDAD PRODUDTIVA.

1. ES LA CAPACIDAD DE UNA PERSONA PARA SER UN ESFUERZO ADICIONAL POR ALCANZAR UNA META U OBJETIVO; EL EMPRENDIMIENTO IMPLICA CONVERTIR UNA IDEA NUEVA EN UNA INNOVACIÓN EXITOSA UTILIZANDO HABILIDADES, VISIÓN, CREATIVIDAD, PERSISTENCIA Y EXPOSICIÓN AL RIESGO. EN DEFINITIVA, UN EMPRENDIMIENTO ES CUALQUIER ACTIVIDAD NUEVA QUE HACE UNA PERSONA, QUE PUEDE TENER COMO FINALIDAD LOGRAR GANANCIAS ECONÓMICAS O NO.



2. ES QUIEN, A PARTIR DE UNA IDEA INNOVADORA, SACA ADELANTE POR SUS PROPIOS MEDIOS UN PROYECTO EN EL QUE CREE APASIONADAMENTE, BUSCA LA MANERA DE MATERIALIZARLO Y ASUME LOS RIESGOS Y CONSECUENCIAS QUE ESTO SIGNIFICA.



3. Sin importar cuál sea tu idea de negocio, hay cualidades que son básicas entre las personas que deciden emprender. En el OLA, te recomendamos contar con estas 10 cualidades para que tu negocio sea un éxito:

**1. Creatividad e ingenio**

El primer paso para emprender es tener una idea, ya que a partir de ésta es donde surgen proyectos nuevos y se puede revolucionar el mercado o sector.

**2. Pasión**

Bien dicen que cuando amas lo que haces, el éxito llega solo. Y para emprender, se necesita tener motivación. La única manera de enfrentar y lidiar con las dificultades que surjan en el camino, es amando lo que haces.

**3. Visión**

Visualiza tu negocio y cúmplelo. No basta con tener ideas o sueños, es importante buscar los medios para llevarlos a cabo. Recuerda que, si tú no lo haces, nadie lo hará por ti.

**5. Paciencia**

Un buen negocio no nace de la noche a la mañana y, muchas veces, deberás trabajar a prueba y error. Enfrentar las adversidades e intentarlo una y otra vez, será vital para llegar a la cima.

**6. Confianza en ti**

Nadie confiará en tu negocio si tú no lo haces. Las demás personas deben verte seguro de ti mismo. Si dudas en algún momento, eso se reflejará en el entorno y podría repercutir en tu proyecto.

**7. Responsabilidad**

Cualquier negocio, por pequeño que sea, debe tomarse con seriedad. Involúcrate en todas las actividades y asume responsabilidades tanto con tu equipo, como con los clientes, socios o proveedores.

**8. Receptivo**

Todos los días se aprende algo y en tu camino hacia el éxito, debes estar abierto para aprender todo lo que puedas y a recibir críticas constructivas para mejorar.

**9. Empatía**

Ponerte en el lugar de los otros para entender sus necesidades te ayudará a crear vínculos con las personas. Si eres empático, serás capaz de conectarte con tus clientes.

**10. Decisión**

Todos los proyectos de emprendimiento, tarde o temprano, llegan a una de las tareas más importantes: tomar decisiones. Si analizas las ventajas y desventajas de una situación, siendo lo más objetivo posible, las decisiones que tomes serán acertadas.

4. EL ANÁLISIS DEL ENTORNO LE PERMITE REALIZAR A UNA EMPRESA, UN CORRECTO PLAN DE MARKETING QUE INCLUYA SU PROCESO DE SEGMENTACIÓN. ASÍ MISMO, PODRÁ SELECCIONAR DE FORMA CORRECTA SU MERCADO, OBJETIVO Y ESTABLECER UN POSICIONAMIENTO ADECUADO DE ACUERDO CON SU SITUACIÓN PARTICULAR.
   TAMBIÉN, LE PERMITE PLANEAR E IMPLEMENTAR SU MEZCLA DE MARKETING, ESPECÍFICAMENTE PUEDE DETERMINAR EL TIPO DE PRODUCTO QUE OFRECERÁ AL MERCADO, EL PRECIO QUE COBRARÁ POR ÉL, EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN QUE USARÁ Y LAS FORMAS DE COMUNICACIÓN QUE UTILIZARÁ PARA LLEGAR A SU MERCADO OBJETIVO.



5. ES MUY IMPORTANTE CONOCER E IDENTIFICAR MUY BIEN A LA COMPETENCIA EN EL DOMINIO DE SU ÁMBITO PROFESIONAL YA QUE ESTO NOS PERMITE SABER LO QUE NECESITA Y QUIEREN LOS USUARIOS AL MOMENTO DE LA TOMA DE UN SERVICIO O ADQUIRIR UN PRODUCTO; DE IGUAL MANERA ES IMPORTANTE IDENTIFICAR SUS FORTALEZAS Y SUS DEBILIDADES, PARA ASÍ PODER TENER UNA IDEA MAS CLARA Y PRECISA AL MOMENTO DE INICIAR CON UN EMPRENDIMIENTO, CON EL FIN DE BRINDAR UN PRODUCTO O SERVICIO DE CALIDAD, TANTO EN LA CALIDAD DEL PRODUCTO O SERVICIO COMO EN LA CALIDAD HUMANA AL MOMENTO DE REQUERIR EL SERVICIO O PRODUCTO.
PARA ASÍ LLEGAR A POSICIONAR LA MARCA EN EL MERCADO Y LOGRAR EL RECONOCIMIENTO ESPERADO.

6. COMO YA HEMOS DICHO, ORGANIZAR NUESTRO PROPIO EMPRENDIMIENTO Y LOGRAR TODO CON ÉL ES ALGO QUE SIEMPRE HEMOS DESEADO PERO EL PLAN NO ES PRECISAMENTE EL PLANIFICADO AL INICIO Y TENEMOS QUE ESTAR PREPARADOS PARA HACER FRENTE A TODAS LAS ADVERSIDADES QUE SE INTERPONEN EN NUESTRO PLAN DE CUMPLIR NUESTRA META. PARA ELLO ES NECESARIO TENER EN CUENTA VARIOS FACTORES ENTRE LOS MAS IMPORTANTES ESTÁN:

   ORGANIZAR UN PLAN DE NEGOCIO, YA QUE ES IMPORTANTE ANTES DE LANZARSE AL MERCADO DEBEMOS ANALIZAR TODOS LOS DETALLES SOBRE CUÁLES SON LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS CON LAS QUE NOS VAMOS A ENCONTRAR
   .
   HACER UN ESTUDIO DEL MERCADO, SABER QUÉ ES LO QUE ESTÁ DEMANDANDO EL USUARIO QUE EN DEFINITIVA ES LA PERSONA QUE VA A CONTRATAR NUESTRO SERVICIO Y APRENDER TODO LO QUE SE PUEDA DE LA COMPETENCIA YA QUE ES FUNDAMENTAL PARA EL ÉXITO Y FUNCIONAMIENTO DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO.

TENER CLARA LAS POSIBILIDADES FINANCIERAS, UNO DE LOS PUNTOS QUE A VECES NO SE TIENDEN A VALORAR SON LAS POSIBILIDADES FINANCIERAS QUE SE TIENEN AL MOMENTO DE EMPRENDER. TODOS QUEREMOS ASPIRAR A LO MÁS ALTO PERO A VECES ESTO ES COMPLETAMENTE IMPOSIBLE. MUCHAS VECES EL PRESUPUESTO PARA EMPRENDER ES LIMITADO, POR ESO ES NECESARIO TENER CLARO NUESTRO PRESUPUESTO PARA EMPRENDER Y ASÍ NO GENERAR UN SOBRE CUPO O UNA DEUDA MAYOR QUE SEA IMPOSIBLE DE SUFRAGAR.

Y POR ULTIMO TENER UN PLAN ALTERNATIVO, DISPONER DE UN PLAN ALTERNATIVO ES CASI UNA NECESIDAD PARA NO LLEVARNOS NUESTRAS PRIMERAS DECEPCIONES O QUERER DESISTIR DE LA IDEA DE EMPRENDER. INCLUSO CON LOS OBJETIVOS BIEN MARCADOS LA IDEA PUEDE FALLAR Y TIRARSE TODO POR LA BORDA, POR TANTO, ES DE INTERÉS QUE PUEDAS HACERTE CON OTRA OPCIÓN PARA QUE, EN EL CASO DE QUE EL EMPRENDIMIENTO INICIAL NO FUNCIONE, NO TE LAMENTES DEMASIADO POR ELLO.