ANYI PAOLA VERTEL JIMÈNEZ

1. **¿En qué consiste el proceso de generación de ideas? Argumente su respuesta.**

   R: La generación de ideas es el proceso creativo mediante el cual uno o varios individuos plantean propuestas para la creación o mejoramientos de algún producto o servicio, para así satisfacer las necesidades del mercado.

2. **¿Qué tipo de hábitos debemos tener en cuenta para la apropiación de la generación de ideas?**

R: HABITOS

• Rodearnos de personas con mentalidad creativa e innovadora.

• Tomar nota de cualquier idea que se venga a la mente.

• Pedir la opinión de las personas más allegadas como si fuesen clientes.

• Tener los cinco sentidos en alerta ante nuevas oportunidades de

mercado.

• Analizar detalladamente las actividades diarias que suceden a nuestro

alrededor y cómo son desarrolladas.

• Estudiar minuciosamente los productos o servicios que consumimos a

diario para descubrir si podemos tener ideas para mejorarlos.

• Combatir las posiciones negativas con respecto a la idea.

• Tener la motivación diaria de mejorar todos los aspectos de la vida

cotidiana.

• Conversar abiertamente con tantos empresarios como nos sea posible.

• Leer constantemente libros relacionados a temas de emprendimiento y

empresarios exitosos.

3. En que consiste la generación de ideas dentro del área comercial.

   : consiste en reunir personas y entre todos proponer ideas de negocios, que por más absurdas que puedan sonar, sean novedosas. Todas las ideas deben ser anotadas, para luego analizarlas y saber qué tan viable puede llegar a ser su realización se señalan los pros y contras de una cada una de las ideas propuestas y se escogen las que puedan ser más atractivas y con alto potencial de ser lanzada al mercado.

   Quien propone la idea de negocio por lo general tiene en mente un concepto creativo que le orienta en el posicionamiento del producto en el mercado desde las distintas herramientas de publicidad que se pueden aplicar, tales como promociones en radio prensa y televisión, posicionamiento en redes sociales, ofertas atractivas para los clientes potenciales.

4. Explique detalladamente las etapas para el desarrollo del comercio.