



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ÁNDRES TUXTLA
INGENIERIA INFORMATICA
MATERIA: TALLER DE EMPRENDEDORES 810 - B
GRUPO:
EVIDENCIAS UNIDAD 1



LISTA DE COTEJO REPORTE DE INVESTIGACION VALOR: 30 %

NOMBRE DEL DOCENTE: María de los Ángeles Pelayo Vaquero		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN		
NOMBRE DEL ALUMNO: ALONSO VELASCO CARLOS ALBERTO		
PRODUCTO: INVESTIGACIÓN 30%	UNIDAD: 1	PERIODO ESCOLAR: FEBRERO – JUNIO 2024

INDICADOR	VALOR	PORCENTAJE OBTENIDO
Presentación - Formato	2 %	2 %
Introducción Idea clara del contenido del trabajo, motivando al lector a continuar con su lectura y revisión	3 %	3 %
Desarrolla el objetivo	5 %	3 %
Desarrollo de la investigación La investigación cumple con el tema solicitado	10 %	8 %
Desarrolla la conclusión de investigación	4 %	4 %
Gramática y ortografía	3 %	3 %
Bibliografía	3 %	3 %
Total	30 %	26 %



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ÁNDRES TUXTLA
INGENIERIA INFORMATICA
MATERIA: TALLER DE EMPRENDEDORES 810 - B
GRUPO:
EVIDENCIAS UNIDAD 1



LISTA DE COTEJO ENSAYO VALOR: 30 %

NOMBRE DEL DOCENTE: María de los Ángeles Pelayo Vaquero		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN		
NOMBRE DEL ALUMNO: ALONSO VELASCO CARLOS ALBERTO		
PRODUCTO: ENSAYO 30%	UNIDAD: 1	PERIODO ESCOLAR: FEBRERO – JUNIO 2024

INDICADOR	VALOR	PORCENTAJE OBTENIDO
Presentación - Formato	3	3
Introducción Idea clara del contenido del trabajo, motivando al lector a continuar con su lectura y revisión	5	5
Cuerpo del ensayo (empleo de artículos científicos)	10	10
Conclusión	5	5
Uso de formato de estilo	2	2
Gramática y ortografía	3	3
Bibliografía (APA o IEEE)	2	2
Total	30 %	30 %

ANEXOS



**INSTITUTO TECNOLÓGICO
SUPERIOR DE SAN ANDRÉS
TUXTLA**



Materia: Taller de Emprendedores

Grupo: 810-B

Docente: María de los Ángeles Pelayo
Vaquero

Alumno: Alonso Velasco Carlos Alberto

Trabajo: Investigación I

Fecha de Entrega: 08 de Febrero de 2024



Definición de un emprendedor

Emprendedor 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.

+ Definición de un espíritu emprendedor.

Tener un espíritu emprendedor es saber sacrificar tiempo personal en favor del proyecto cuando sea necesario. Actitud positiva: ser optimista ante las dificultades que se presentan es necesario para encontrar las posibles soluciones.

Emprendedor

Habilidades de emprendedor con éxito

- Desarrollar habilidades blandas como: Saber relacionarse, comunicarse, trabajar en equipo.
- Desarrollar habilidades cognitivas como: Manejo inteligente del tiempo, saber administrar sus finanzas, aprender a organizarse.
- Desarrollar valores como: El compromiso con lo que se está ejecutando, tener responsabilidad, ser solidario, respetuoso.
- Desarrollar la capacidad de ser exigentes con la eficacia y calidad de lo que se ofrece.
- Desarrollar una actitud emprendedora: buscar las oportunidades, tener seguridad en sí mismo, enfrentar las adversidades y ver crecimiento en ellas.

Características

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación a las metas y oportunidades.
- Iniciativa y responsabilidad.

Cualidades

1. Visión de negocio.
2. Confianza y determinación.
3. Comunicación.
4. Aprendizaje constante.
5. Creatividad.
6. Compromiso.

Materia: TALLER DE EMPRENDEDORES

Nombre y apellidos: Carlos Alberto Alonso Velasco Grupo: 810-B Fecha: 20/Febrero/2024

1) ACTIVIDAD DE MODELO DE NEGOCIO

¿Qué es un modelo de negocio?

Un modelo de negocio es una herramienta que permite definir con claridad cómo una empresa va a generar ingresos, a quién se va a dirigir, cómo va a vender sus productos o servicios y cómo va a entregar al mercado. Es una descripción de cómo la empresa crea, captura y entrega valor a sus clientes. El modelo de negocio también incluye información sobre los costos, los recursos necesarios y las fuentes de ingresos.

¿Cuáles son las ventajas al establecer un modelo de negocio?

Establecer un modelo de negocio tiene varias ventajas para los emprendedores y las empresas. Algunas de estas ventajas incluyen:

1. Claridad y enfoque : Un modelo de negocio permite a los emprendedores tener una visión clara de cómo su empresa va a funcionar y cómo va a generar ingresos. Esto ayuda a enfocar los esfuerzos y recursos en las áreas más importantes.
2. Identificación de oportunidades : Al analizar y definir el modelo de negocio, los emprendedores pueden identificar oportunidades de mercado y nichos específicos que pueden aprovechar.
3. Planificación estratégica : Un modelo de negocio proporciona una base sólida para la planificación estratégica a largo plazo. Ayuda a establecer metas y objetivos claros y desarrollar estrategias para alcanzarlos.
4. Comunicación efectiva : Un modelo de negocio bien definido facilita la comunicación con inversores, socios y otros interesados. Permite transmitir de manera clara y concisa la propuesta de valor de la empresa y su potencial de crecimiento.
5. Identificación de riesgos y desafíos : Al analizar el modelo de negocio, los emprendedores pueden identificar posibles riesgos y desafíos que podrían enfrentar en el mercado. Esto les permite desarrollar estrategias para mitigar estos riesgos y superar los desafíos.

¿Qué información debe reunir el emprendedor para redactar su modelo de negocio?

Se trata de la primera herramienta con la que tendrás que trabajar como paso previo al Plan de negocio y que te permitirá definir con claridad los siguientes elementos:

- ✓ Qué vas a ofrecer al mercado.
- ✓ Cómo vas a definir y diferenciar tus productos.
- ✓ Cómo vas a vender tus productos para generar utilidad y valor.
- ✓ Quiénes van a ser tus clientes.
- ✓ Cómo vas a conseguir clientes y a conservarlos.
- ✓ Cómo te vas a mostrar ante el mercado.
- ✓Cuál va a ser tu estrategia para salir al mercado: publicidad y distribución.
- ✓ Cómo vas a generar ingresos y beneficios.
- ✓ Cómo vas a establecer beneficios sociales.

¿Cuáles son los elementos esenciales de un modelo de negocio?

Los elementos esenciales de un modelo de negocio incluyen:

1. Propuesta de valor: Describe el valor único que ofrece la empresa a sus clientes y cómo satisface sus necesidades.
2. Segmento de clientes: Identifica los grupos de clientes a los que se dirige la empresa y comprende sus características y necesidades.
3. Canales de distribución: Describe cómo la empresa llega a sus clientes y entrega su propuesta de valor.
4. Relación con los clientes: Defina cómo la empresa interactúa y mantiene relaciones con sus clientes para generar lealtad y satisfacción.
5. Fuentes de ingresos: Identifica las diferentes formas en que la empresa genera ingresos a través de la venta de productos, servicios u otras fuentes.
6. Recursos clave: Son los activos necesarios para operar el negocio, como infraestructura, tecnología, personal y capital.
7. Actividades clave: Son las acciones y procesos que la empresa lleva a cabo para ofrecer su propuesta de valor y generar ingresos.
8. Alianzas estratégicas: Son las colaboraciones o asociaciones con otras empresas que fortalecen el modelo de negocio y generan beneficios mutuos.
9. Estructura de costos: Describe los costos asociados con la operación del negocio, incluyendo costos fijos y variables.

2) Describir dos ideas de negocio llene el cuadro siguiente.

Producto o servicio	Características	Necesidad o problema que satisfice	Nivel de innovación	Mercado potencial	Conocimiento técnico	Requerimiento de capital
Creación de aplicaciones móviles	Las aplicaciones móviles son programas diseñados para funcionar en dispositivos móviles, como teléfonos inteligentes y tabletas. Pueden tener diferentes características, como interacción intuitiva, acceso a datos en tiempo real, notificaciones push, integración con servicios en la nube, entre otras.	Las aplicaciones móviles pueden satisfacer una amplia gama de necesidades y problemas. Por ejemplo, pueden facilitar la comunicación, mejorar la productividad, brindar entretenimiento, ofrecer servicios de entrega a domicilio, proporcionar información en tiempo real, entre otros. La clave es identificar una necesidad o problema existente en el mercado y desarrollar una aplicación que lo resuelva de manera efectiva.	El nivel de innovación en una aplicación móvil puede variar. Puede ser una idea completamente nueva y revolucionaria que no se haya visto antes, o puede ser una mejora o adaptación de una aplicación existente. La innovación puede estar en la funcionalidad, el diseño, la experiencia del usuario, la tecnología utilizada, entre otros aspectos.	El mercado potencial para las aplicaciones móviles es amplio y en constante crecimiento. Con millones de usuarios de teléfonos inteligentes en todo el mundo, hay oportunidades para llegar a diferentes segmentos de mercado y satisfacer diversas necesidades. Es importante realizar un análisis de mercado para identificar el público objetivo y evaluar la competencia existente.	Para desarrollar aplicaciones móviles, se requiere un sólido conocimiento técnico en programación y desarrollo de software. Es importante tener habilidades en lenguajes de programación como Java, Swift, Kotlin o React Native, así como conocimientos en diseño de interfaces de usuario, bases de datos y seguridad informática.	El requisito de capital para iniciar un negocio de desarrollo de aplicaciones móviles puede variar. Dependerá del alcance del proyecto, la contratación de personal, la adquisición de equipos y herramientas de desarrollo, el marketing y otros factores. Es posible comenzar con un presupuesto limitado y buscar financiamiento adicional a medida que el negocio crezca.

Asistente virtual	Los asistentes virtuales son agentes de software que ayudan a los usuarios en la realización de tareas y la obtención de información. Pueden realizar funciones como responder preguntas, realizar tareas automatizadas, gestionar calendarios, enviar correos electrónicos, realizar búsquedas en internet, entre otras.	Los asistentes virtuales satisfacen la necesidad de tener acceso rápido y conveniente a información y servicios. Ayudan a los usuarios a realizar tareas de manera más eficiente, a obtener respuestas a sus preguntas de manera instantánea ya gestionar sus actividades diarias de manera más organizada.	Los asistentes virtuales han experimentado un nivel significativo de innovación en los últimos años. Han mejorado en su capacidad para comprender y responder al lenguaje natural, han incorporado tecnologías de inteligencia artificial y aprendizaje automático para mejorar su precisión y han ampliado su funcionalidad para abarcar una amplia gama de tareas y servicios.	El mercado de los asistentes virtuales tiene un gran potencial de crecimiento. Se espera que el volumen de mercado alcance cifras significativas en los próximos años, impulsado por la creciente demanda de asistentes virtuales en diferentes sectores, como el comercio electrónico, la atención al cliente, la salud, la educación y más.	Para desarrollar y gestionar un asistente virtual, se requiere un conocimiento técnico sólido en áreas como el procesamiento del lenguaje natural, la inteligencia artificial, el aprendizaje automático y la programación. También es importante tener habilidades en diseño de interfaces de usuario y comprensión de las necesidades y expectativas de los usuarios.	El requisito de capital para establecer un negocio de asistentes virtuales puede variar dependiendo del alcance del proyecto y las necesidades específicas. Puede ser necesario invertir en tecnología, contratar personal especializado, realizar investigaciones de mercado y marketing, entre otros aspectos. Es importante realizar un análisis financiero detallado y desarrollar un plan de negocio sólido para determinar los requerimientos de capital.
-------------------	---	---	--	---	---	---

3) Describa las ideas seleccionadas lo más explícitamente posible.

1. Creación de aplicaciones móviles: Con el crecimiento continuo de los teléfonos inteligentes y la demanda de aplicaciones móviles, existe un gran potencial para emprender en este campo. Puedes desarrollar aplicaciones para diferentes propósitos, como juegos, productividad, salud, educación, entretenimiento, entre otros. Las aplicaciones móviles pueden generar ingresos a través de descargas pagadas, compras dentro de la aplicación o publicidad.
2. Asistente virtual: Como ingeniero informático, puedes ofrecer servicios como asistente virtual. Esto implica brindar apoyo administrativo, gestión de redes sociales, atención al cliente, programación, entre otros, a empresas y profesionales de forma remota. Puedes trabajar desde casa y tener flexibilidad en tus horarios. Este tipo de negocio puede ser rentable y requeriría un equipo informático y una conexión a Internet.

Materia: TALLER DE EMPRENDEDORES

Nombre y apellidos: Carlos Alberto Alonso Velasco Grupo: 810-B Fecha: 28/02/2024

Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa

a) **NOMBRE DE LA IDEA:** Creación de aplicaciones móviles

Mencionar producto o servicio que ofrece, por rubro.	Características	Necesidad o problema que satisfice	Nivel de innovación	Mercado potencial	Conocimiento técnico	Requerimiento de capital
Analiza aplicaciones existentes	1-Excelente diseño y funcionalidad 2-Valor agregado 3-Recopilación de datos 4-Tiempo de carga rápido 5-Compatibilidad con diferentes sistemas operativos 6-Análisis exhaustivo 7-Actualizaciones regulares	Investiga aplicaciones en las categorías que te interesan, tanto gratuitas como de pago	Mejora la experiencia del usuario	1-Desarrolladores de aplicaciones. 2-Empresas de marketing de aplicaciones. 3-Empresas de investigación de mercado. 4-Usuarios individuales	1-Conocimientos de programación. 2-Diseño de la interfaz de usuario. 3-Conocimientos de análisis de aplicaciones. 4-Requisitos: legales.	El precio promedio de una aplicación simple está entre \$40,000 y \$60,000, una aplicación de complejidad media puede costar entre \$61,000 y \$69,000, y una aplicación compleja puede llegar a costar entre \$70,000 y \$100,000.

<p>Aplicación de Inteligencia Artificial para Mascotas</p>	<p>1-Generación de imágenes de mascotas 2- Monitoreo de salud y comportamiento. 3- Interacción y comunicación. 4- Asistencia y entretenimiento 5- Personalización y recomendaciones</p>	<p>Ofrece recordatorios para comidas y paseos, consejos útiles, un calendario para las visitas a la peluquería y hasta una cartilla de vacunación para tu mascota.</p>	<p>Mejora la nutrición y atención de las mascotas, lo que contribuye a una vida más larga, feliz y saludable para ellas.</p>	<p>1-Veterinarias. 2-Refugios. 3-Personas que tengan mascotas.</p>	<p>1-Programación. 2- Matemáticas y Estadísticas. 3- Procesamiento de Datos. 4- Visión Artificial. 5- Aprendizaje Automático.</p>	<p>Crear una aplicación de Inteligencia Artificial para mascotas puede tener diferentes costos, dependiendo de la funcionalidad y complejidad que desee implementar.</p>
<p>Lee las reseñas</p>	<p>1-Análisis de Sentimientos. 2- Extracción de Información. 3- Visualización de datos. 4- Notificaciones y Alertas. 5- Integración con Plataformas de Reseñas.</p>	<p>Examina las reseñas negativas de las aplicaciones existentes.</p>	<p>1-Mejora de la experiencia del usuario. 2-Recomendaciones personalizadas.</p>	<p>1-Usuarios de aplicaciones. 2- Desarrolladores de aplicaciones.</p>	<p>1- Desarrollo de aplicaciones móviles. 2- Procesamiento de lenguaje natural. 3- Bases de datos. 4- Integración de API. 5- Experiencia de usuario.</p>	<p>El costo de desarrollo de una aplicación puede variar desde alrededor de \$10,000 hasta más de \$150,000, dependiendo de varios factores como la complejidad de la aplicación, las funcionalidades requeridas y la plataforma en la que se desarrollará (Android, iOS). ,etc.)</p>

b) Justificación de su empresa

El uso de dispositivos móviles, como teléfonos inteligentes y tabletas, ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años. Los usuarios utilizan sus dispositivos móviles para acceder a información, realizar compras, interactuar con empresas y llevar a cabo una amplia gama de actividades diarias. Esta tendencia ha generado una necesidad inmediata para las empresas de adaptarse al entorno móvil y proporcionar soluciones y servicios a través de aplicaciones móviles.

c) Describa detalladamente la necesidad que ésta satisface o el problema que resuelve de forma general (indicando el lugar o ubicación del negocio)

Nuestra empresa de aplicaciones móviles se posiciona como una solución innovadora para satisfacer la creciente necesidad de las personas de acceder a servicios y productos de manera rápida y conveniente en sus dispositivos móviles. Ofrece una solución tecnológica que mejora la vida diaria de las personas al facilitarles el acceso a servicios y productos de manera rápida y sencilla, en la palma de su mano.

d) Describa el tipo de negocio (giro)

EL negocio de creación de aplicaciones móviles es una industria en constante crecimiento y ofrece numerosas oportunidades para satisfacer las necesidades de los usuarios y resolver problemas específicos. Las aplicaciones móviles se han convertido en una parte integral de la vida cotidiana de las personas, ya que les permiten acceder a servicios, productos y contenidos de manera rápida y conveniente desde sus dispositivos móviles.

e) Ubicación y tamaño del negocio

Salto de Eyipantla (En proceso de construcción)



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA



Materia: Taller de Emprendedores

Grupo: 810-B

Docente: Maria de los Angeles Pelayo Vaquero

Alumno: Alonso Velasco Carlos Alberto

Trabajo: Análisis FODA

Fecha de Entrega: 05 de Marzo de 2024

FORTALEZAS

- Una oferta totalmente gratuita: una ventaja competitiva para su aplicación móvil
- La posibilidad de probar la aplicación sin tener que registrarse
- Buenas valoraciones en la App Store o en Google Play
- Una experiencia personalizada, en función de los usuarios

- Una aplicación de pago, cuando las aplicaciones de la competencia son gratuitas
- Una aplicación disponible solo en ciertos sistemas operativos
- Una interfaz de usuario poco clara
- Una aplicación que tarda en descargar e instalar

DEBILIDADES

OPORTUNIDADES

- Una solución única en el mercado, sin competencia directa
- Desarrollo de la aplicación en varios idiomas
- Desarrollo de la aplicación en varios soportes
- Asociaciones con otras aplicaciones

- No ser aceptado en App Store o Google Play
- Demasiados anuncios en la aplicación
- Errores que interrumpen la experiencia del usuario
- Incumplimiento de la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares

AMENAZAS



EVALUACION UNIDAD 1. TALLER DE EMPRENDEDORES GRUPO 810 - B -muy **BUENOS**

INGENIERIA INFORMATICA ITSSAT

Se ha registrado el correo del encuestado (201u0222@alumno.itssat.edu.mx) al enviar este formulario.

NOMBRE Y APELLIDOS *

CARLOS ALBERTO ALONSO VELASCO

GRUPO: *

810-B

El emprendedor posee características que le facilitan no sólo emprender, sino también hacerlo con éxito. Entre ellas, algunas de las más mencionadas son: * 5 puntos

- Creatividad e innovación.
- Confianza en él mismo y sus capacidades.
- Perseverancia.
- Capacidad para manejar problemas.
- Aceptación del riesgo.

V

F

La creatividad es un proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original. Es un estilo de actuar y de pensar que tiene nuestro cerebro para procesar la información y manifestarse mediante la producción de situaciones, ideas u objetivos innovadores que puedan, de alguna manera, trascender o transformar la realidad presente del individuo * 5 puntos

V

F

El proceso creativo es una herramienta excelente para buscar solución a los problemas cotidianos o específicos, e incluye los siguientes pasos:

* 5 puntos

1. Determinar el problema.
2. Buscar opciones alternas de solución.
3. Evaluar las diferentes opciones.
4. Elegir la mejor opción.
5. Aplicar la solución elegida.

 V F

Una de negocio original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.

* 5 puntos

 V F

La propuesta de negocio debe cumplir con las siguientes características:

* 5 puntos

- Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.
- Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.
- Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes.
- Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.
- Ser lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los beneficios.
- Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicios.

 V F

El emprendedor requiere, además, analizar con cuidado:

* 5 puntos

- El mercado: descripción del público al que va dirigida la propuesta de valor.
- La experiencia que recibió el cliente: análisis de la opinión de los clientes en cuanto a la propuesta de valor, ya que es importante recibir realimentación directa y verídica.
- El producto o servicio que ofrece al cliente en términos de características o atributos de valor para el cliente.
- Las alternativas y las diferencias: qué otros productos existen en el mercado y qué hace diferente al producto que la empresa ofrece.
- La propuesta de valor que tiene la empresa sobre las ventajas en el mercado.

V

F

Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

* 5 puntos

V

F

El análisis FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones. Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades (ambas, directamente relacionadas con el proyecto y son de tipo "interno", es decir, bajo el control del emprendedor para aprovecharse y/o complementarse) Oportunidades y Amenazas (variables externas difíciles de modificar, pero predecibles y, por tanto, que hasta cierto punto se pueden prevenir o aprovechar).

* 5 puntos

V

F

Este formulario se creó en INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA.

Google Formularios