



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ÁNDRES TUXTLA
INGENIERIA INFORMATICA
MATERIA: TALLER DE EMPRENDEDORES 810 - A
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: RAMOS PICHAL JOSE EDUARDO		
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 - A
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: RAMOS PICHAL JOSE EDUARDO		
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

Maestra: María de los Angeles Pelayo Vaquero

Alumno: José Eduardo Ramos Pichal

Ingeniería Informática Grupo: 810 A

Análisis FODA

Venta de software de paga

Amenazas

Una de las amenazas que puede poner en riesgo es la falta de conocimiento que requiere administrar la pagina y la prestaciones de los servicios

Fortaleza

La Fortaleza en este emprendimiento radica en el uso del internet ya que al ser una de las tecnologías mas utilizadas se puede utilizar para dar servicios a distancia Otra fortaleza notable es que en la región de los Tuxtias no existe una empresa o emprendimiento que brinde este servicio

Análisis Foda

Debilidades

Una debilidad notable es el servicio de internet ya que puede interferir en el buen funcionamiento del servicio ya que en la zona el internet no es muy bueno

Oportunidades

Tiene grandes oportunidades ya que en la región existe un gran numero de personas que pueden hacer uso de los software, a ademas de que el servicio se brinda en linea este adquiere todas la ventajas que tienen un servicio en linea.

Materia: TALLER DE EMPRENDEDORES

Nombre y apellidos: ____José Eduardo Ramos Pichal____ Grupo: ____810 A____ Fecha: ____20-02-2024____

1) ACTIVIDAD DE MODELO DE NEGOCIO

¿Qué es un modelo de negocio?

Un modelo de negocio hace referencia un diseño, una estructura o un conjunto de actividades ya sea existente o creado nuevamente esto con la finalidad de que dicha organización sea capaz de crear, capturar y entregar valor económico o social a la empresa con beneficio a un nuevo proceso o en el surgimiento de un nuevo de negocio o incluso se puede implementar en uno ya existen con la finalidad de mejorar sus estrategias

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

Hacer uso de este modelo puede ser una guía de las operaciones de la compañía , puede atraer a nuevos líderes que sean muy beneficiosos para la organización y sobre todo aterrizar las ideas que están en curso, se pueden obtener bajos costos, buscar o dar las pautas para hacer algo diferente a sus competidores.

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

El emprendedor debe conocer principalmente quien es su cliente potencial y debe conocer con claridad la propuesta que se le va a ofrecer al cliente, también debe conocer las ventajas que tiene su empresa con respecto a la competencia, conocer cuales son las las mejores prácticas o apoyos para la eficiente producción o prestaciones de dicho servicio, tener un claro conocimiento sobre los recursos con los que cuenta y cuales son necesarios para el buen funcionamiento, y uno de mucha importancia es hasta donde llegara su proyecto y la forma en la que va a obtener ganancias de la empresa.

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

Propuesta de valor

Segmento de mercado

Estructura de la cadena de valor

Generación de ingresos y ganancias

Posición de la compañía en la red de oferentes(competencia)

Estrategia competitiva

Segmento del mercado

Propuesta de valor

Canales de distribución

Relación con los consumidores

Flujos de efectivo

Recursos clave

Actividades clave

Socios clave

Estructura de costos

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
Renta de licencias de software de paga	rentar por poco tiempo softwares de pagar	Costos elevados para usar software de paga por poco tiempo	Medio	si	si	Medio
Ciber virtual	dar servicios a personas que requieren un mayor recurso de cómputo	necesidad de mayor recursos de cómputo	Medio	si	si	Alta

3) Describa las ideas seleccionadas lo más explícitamente posible.

Renta de licencias de software de paga

En múltiples ocasiones en la vida académica debemos de hacer uso de herramientas de paga más sin embargo por qué esto tiene un costo elevado no se hace y tomando en cuenta que muchas de estas herramienta son utilizadas por las organizaciones por las prestaciones que ofrecen, debería de ser necesario conocer o hacer uso de estas herramientas y mas sin embargo hacer un gato de 300 pesos por un programa que a veces solo se usa por una semana o incluso solo para una práctica resulta un poco costoso, es por eso que se propone hacer esta prestación creando cuentas de usuarios para dichos software según el tiempo que requiera y por un costo menor.

Ciber virtual

A Veces no es posible adquirir un nuevo equipo y más si el cliente requiere un nivel alto de recursos ya que en muchas ocasiones hay programas que lo requieren y solo se cuenta con un equipo de gama baja es por eso se piensa en equipos de alta gamas con la finalidad de prestar este servicio de manera remota accediendo desde los equipos de gama baja, por costos menos elevados que un equipo nuevo y por el tiempo que el usuario lo requiera.



**Instituto Tecnológico Superior
de
San Andrés Tuxtla**

Materia: Taller de Emprendedores

Maestra: María de los Angeles Pelayo Vaquero

Alumno: José Eduardo Ramos Pichal

Ingeniería Informática Grupo: 810 A

Mapa Conceptual “Emprendedor”

Emprendedor

Un emprendedor es una persona que comienza su propio proyecto empresarial gracias a que observo bien su entorno para encontrar oportunidades y soluciones innovadoras, cabe señalar que no solo consiste en crear nuevos negocios ya que también existen emprendedores sociales, culturales, políticos y tecnológicos, etc. y no necesariamente hacen un trabajo individual ya que pueden buscar las soluciones más innovadoras para su trabajo si es que pertenece a una empresa. Y estas personas son muy distinguidas por el espíritu emprendedor que poseen.

Características

- 1.- **Visión:** Un emprendedor ha de tener una visión de negocio especial.
- 2.- **Iniciativa:** debe llevar la iniciativa por bandera.
- 3.- **Pasión:** Un emprendedor sin pasión por lo que hace no tiene ningún sentido.
- 4.- **Ambición:** Cualquier proyecto que se emprenda ha de ser ambicioso. Y quien lo lidere también
- 5.- **Liderazgo:** necesita de un buen líder que tenga una capacidad de influencia especial y que sepa conectar con sus trabajadores
- 6.- **Resolutivo:** capacidad de resolver los inconvenientes o problemas de una manera rápida y eficaz.
- 7.- **Creativo:** tiene que tener una mente innovadora y creativa.
- 8.- **Asertivo:** Mostrarse seguro de sí mismo y hacérselo ver al resto.
- 9.- **Capacidad de aprendizaje:** Aprender día a día de los aciertos y de los errores.
- 10.- **Optimista:** Ser positivo ayudará al emprendedor a convertir las amenazas en oportunidades.

Cualidades

- 1.- **Proactividad:** Tomar la iniciativa para resolver problemas, iniciar proyectos o mejorar procesos sin necesidad de que alguien más dé el primer paso.
- 2.- **Resiliencia:** Capacidad de enfrentar los reveses, fracasos y desafíos sin desanimarse, aprendiendo de cada experiencia y persistiendo en sus metas.
- 3.- **Capacidad para asumir riesgos calculados:** Entender y manejar el riesgo de manera inteligente, sabiendo cuándo vale la pena asumir riesgos y cuándo es mejor ser cauteloso.
- 4.- **Flexibilidad y adaptabilidad:** Habilidad para adaptarse a cambios en el mercado, la tecnología o las preferencias de los consumidores, ajustando rápidamente estrategias y planes de acción.
- 5.- **Creatividad e innovación:** Habilidad para pensar de manera diferente, encontrar soluciones novedosas a problemas y desarrollar productos o servicios únicos.
- 6.- **Orientación al cliente:** Entender las necesidades y deseos de los clientes para ofrecer productos o servicios que satisfagan o superen sus expectativas.

Habilidades de un emprendedor

- 1.- **Planificación y gestión estratégica:** Capacidad para establecer objetivos a largo plazo y diseñar planes de acción detallados para alcanzarlos, anticipando posibles obstáculos.
- 2.- **Gestión financiera:** Habilidad para presupuestar, gestionar el flujo de caja, entender los estados financieros, y asegurar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.
- 3.- **Marketing y ventas:** Conocimiento sobre cómo promocionar productos o servicios, identificar mercados objetivos, y desarrollar estrategias de venta efectivas para alcanzar a los clientes potenciales.
- 4.- **Negociación:** Habilidad para llegar a acuerdos beneficiosos con proveedores, clientes, inversores y otros socios comerciales.
- 5.- **Liderazgo y gestión de equipos:** Capacidad para motivar, dirigir y gestionar a un equipo, fomentando un ambiente de trabajo positivo y eficiente.
- 6.- **Habilidades de comunicación:** Competencia para comunicarse claramente y persuasivamente, tanto de forma oral como escrita, con diferentes audiencias.
- 7.- **Resolución de problemas y toma de decisiones:** Capacidad para identificar problemas de forma proactiva, analizar información relevante, y tomar decisiones informadas y oportunas.
- 8.- **Gestión del tiempo y productividad:** Habilidad para priorizar tareas, evitar la procrastinación, y maximizar la eficiencia personal y del equipo.
- 9.- **Conocimientos tecnológicos:** Entendimiento de las herramientas y plataformas tecnológicas relevantes para el negocio, que pueden incluir software de gestión, plataformas de comercio electrónico, y medios sociales.

Habilidades de un emprendedor con éxito

- 1.- **Habilidades Técnicas:** Análisis Financiero, Conocimiento de Marketing Digital, Gestión de Proyectos, Conocimiento en Tecnología.
- 2.- **Habilidades Interpersonales:** Liderazgo transformacional, Comunicación efectiva, Resiliencia, Capacidad de Adaptación, Resolución de problemas y pensamiento crítico, habilidades de negociación, Networking efectivo
- 3.- **Desarrollo y crecimiento Personal:** Aprendizaje Continuo, Autoconocimiento, Gestión del Estrés.

EVALUACION UNIDAD 1. TALLER DE EMPRENDEDORES GRUPO 1

INGENIERIA INFORMATICA ITSSAT

Se ha registrado el correo del encuestado (201u0242@alumno.itssat.edu.mx) al enviar este formulario.

NOMBRE Y APELLIDOS *

José Eduardo Ramos Pichal

GRUPO: *

810 A

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