

LISTA DE COTEJO “ INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL ”

| | | |
|--|-----------|---|
| NOMBRE DEL DOCENTE: | | |
| DATOS GENERALES | | |
| NOMBRE Y APELLIDOS DEL ALUMNO: AGUILAR RENDON LUIS ALBERTO MATERIA: TALLER DE EMPRENDEDORES GRUPO: 810 - B DOCENTE SOLICITANTE: MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO FECHA: 27/FEB/2025 | | |
| NOMBRE DEL PRODUCTO: INVESTIGACION | UNIDAD: 1 | PERIODO ESCOLAR: FEBRERO – JUNIO 2025 |

RUBRICAS DE LA INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL

| INDICADOR | VALOR | PORCENTAJE |
|--|------------------------------------|------------|
| Presentación (PORTADA: nombre de la carrera, del alumno con apellidos, del docente, título de trabajo, fecha de entrega en la plataforma, etc) | 2 % | 2 % |
| Introducción a) Contiene una descripción general del tema. b) Precisa el objetivo que se pretende con el análisis de los documentos que utilizara para la investigación documental. c) Muestra secuencia, orden y coherencia d) Las palabras están escritas correctamente. | 4 | 4 |
| Objetivo general a) Desarrolla el objetivo b) Ha formulado y definido con claridad el objetivo | 2 | 2 |
| Investigación documental Desarrollo: a) La investigación documental cumple con el tema solicitado (Punto: 1) b) Explica, analiza y ejemplifica algunas de las ideas relacionados con el tema. (Puntos: 4) c) Fundamenta el desarrollo del tema con ideas originales, basadas en el sustento teórico (empleo de artículos científicos). (Puntos: 4) d) Las oraciones están bien construidas; cada párrafo desarrolla una sola idea siguiendo un orden lógico y coherencia. (Puntos: 2) | 11 % | 11 % |
| Conclusión de investigación a) Retoma el objetivo y contenido del trabajo, para emitir sus conclusiones. (Puntos: 3) b) Las palabras están escritas correctamente. (Puntos: 2) | 5 % | 5 % |
| Gramática y ortografía a) La investigación documental no presenta errores de gramática, ortografía o puntuación | 3 % | 3 % |
| Bibliografía a) Presenta las referencias bibliográficas consultadas y/o citadas que fundamentan la teoría. (norma o estilo APA o IEEE) | 3 % | 3 % |
| Análisis de Plagio (si tiene un porcentaje de 40% o más) | Investigación documental cancelada | |
| Total | 30 % | 30% |

ENSAYO

| | | |
|---|-----------|---|
| NOMBRE DEL DOCENTE: | | |
| DATOS GENERALES | | |
| NOMBRE Y APELLIDOS DEL ALUMNO: AGUILAR RENDON LUIS ALBERTO MATERIA: TALLER DE EMPRENDEDORES GRUPO: 810 - B DOCENTE SOLICITANTE: MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO FECHA: 27/FEB/2025 | | |
| NOMBRE DEL PRODUCTO: ENSAYO | UNIDAD: 1 | PERIODO ESCOLAR: FEBRERO - JUNIO 2025 |

| INDICADOR | VALOR | PORCENTAJE |
|--|------------------|------------|
| Presentación (Portada: encabezado, nombre de la carrera, del alumno con apellidos, del docente, título de trabajo, fecha de entrega a la plataforma, etc) | 2 | 2 |
| Introducción Contiene una descripción general del tema. Precisa la introducción, con el análisis de los documentos que utilizara para el ensayo. (Puntos: 3) Las palabras están escritas correctamente. (Puntos: 2) | 5 % | 5 % |
| Desarrollo o cuerpo del ensayo Explica, analiza y ejemplifica algunas de las ideas relacionados con el tema. (Puntos: 4) Fundamenta el desarrollo del tema con ideas originales, basadas en el sustento teórico (empleo de artículos científicos). (Puntos: 4) Las oraciones están bien construidas; cada párrafo desarrolla una sola idea siguiendo un orden lógico, por lo que se comprende el mensaje fácilmente. (Puntos: 4) | 12% | 12% |
| Conclusión a) Analiza y retoma los temas del ensayo para emitir sus conclusiones. (Puntos: 3) b) Las palabras están escritas correctamente. (Puntos: 2) | 5 % | 5 % |
| Gramática y ortografía | 3 % | 3 % |
| Bibliografía (norma o estilo APA o IEEE) Presenta las referencias bibliográficas consultadas y/o citadas que fundamentan la teoría. | 3 % | 3 % |
| Análisis de Plagio (si tiene un porcentaje de 40% o más) | Ensayo cancelado | |
| Total | 30 % | 30% |



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ÁNDRES TUXTLA
INGENIERÍA INFORMÁTICA
LISTA DE COTEJO





**INSTITUTO TECNOLÓGICO
SUPERIOR DE SAN ANDRÉS
TUXTLA**



**PROYECTO:
INVESTIGACIÓN**

**MATERIA:
TALLER DE EMPRENDEDORES**

**CARRERA:
INGENIERIA INFORMATICA**

**ALUMNO:
LUIS ALBERTO AGUILAR RENDON**

**PROFESOR:
MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO**

**FECHA:
SAN ANDRÉS TUXTLA, VER. A 24 DE FEBRERO DEL 2025**

CustomTech: Desarrollo de la Idea de Negocio

Introducción

El emprendimiento es esencial para la innovación de los mercados y el crecimiento económico. La personalización de las computadoras es un sector que crece a medida que aumenta la demanda de equipos orientados a usuarios especializados como los gamers, diseñadores y programadores. Para este propósito, el presente trabajo tiene la intención de presentar las distintas fases de un proyecto de idea de negocio. El recurso empleado será la investigación documental, basada en información académica y empresarial debidamente acreditada a través de la web. En este sentido, se pretende concretar la idea de negocio CustomTech, con la venta de hardware personalizado, ensamblaje asistido y distribución. Asimismo, se describirán los factores claves de la financiación para el plan de negocio

Objetivo General

Como objetivo general es hacer un análisis detallado sobre la estructura y las fases del negocio plasmadas en la empresa CustomTech en el sector tecnológico.

Investigación Documental

Las Fases de la Idea de Negocio

Para el desarrollo de la idea de negocio se pasa por varias etapas claves para garantizar el crecimiento del negocio.

Generación de la Idea

En esta fase se identifica el problema, necesidad que existe en el mercado y como se plantea solucionar innovando dicho producto en el mercado, dicha empresa surge de las posibles necesidades del mercado por la personalización de los equipos, el asesoramiento y la educación que también se le puede ofrecer a los clientes.

Análisis del Mercado

Como siguiente pasa es investigar el entorno donde se va a desarrollar el negocio, si existe algún tipo de competidor y las oportunidades de crecimiento en dicho entorno. El mercado de hardware a lo largo de los años ha crecido considerablemente gracias a la industria del gaming y de la creación de contenido.

Planificación y Desarrollo del Proyecto

Se definirá la estructura a utilizar, nuestro modelo de negocios y los procesos que se llevaran acabo dentro de la organización los cuales serian la venta de los componentes al público, el ensamblaje guiado por un experto y la educación del equipo que va a ser comprado.

Implementación

Se van a establecer las estrategias operativas, lógicas y de financiamiento a seguir para el establecimiento de la empresa en el mercado operando en un espacio físico, así como un sistema de ventas programadas en línea.

Evaluación y Crecimiento

Al tener la empresa puesta al mercado se debe de llevar acabo la retroalimentación lo que permitirá ajustar los valores y ayudar a modificar daños o expandir el negocio.

Estructura de un Proyecto de Idea de Negocio

Nombre de la Idea Seleccionada

La idea de CustomTech viene de la esencia del mismo negocio, lo que hace fácil de recordar y ayudar a tener el enfoque claro de la personalización de los equipos.

Descripción de la Idea

Idea de negocio se trata de una tienda especializada en el ensamblaje de equipos de cómputos enfocada en tener la personalización al momento y al mismo tiempo brindando una guía al cliente para conocer como es su equipo por dentro como tener en cuenta que los componentes a escoger están correctos y funcionaran perfectamente.

Justificación de la Empresa

El mercado de los equipos de computo ha crecido considerablemente debido a la alta necesidad de equipos específicos para gamers, diseñadores gráficos, programadores, etc. Sin embargo, muchas personas gustan de tener un equipo, pero no cuentan con el conocimiento adecuado o el tiempo para adentrarse en el mundo de las estructuras de computadoras y allí es donde la empresa satisface esas necesidades al ensamblar el equipo deseado por el usuario y al mismo tiempo dando un resumen detallado del equipo y su uso adecuado para así tener una experiencia significativa.

Propuesta de Valor

- Personalización: Es la selección de los componentes y el armado de los equipos según la necesidad del usuario.
- Educación del equipo: El Asesoramiento del personal hacia el usuario para mantener los equipos en buen estado y un uso adecuado.
- Garantía: Servicio de asesoramiento o mantenimiento después de la venta.
- Componentes Actuales: Acceso a los componentes actuales mas recientes que se pueden encontrar en el mercado ayudando a no quedar en los equipos

Tipo de Negocio

La empresa pertenece al comercio y servicios tecnológicos ya que combina las ventas de hardware con ayuda del asesoramiento y la capacitación del personal de apoyo.

Ubicación y Tamaño de la Idea de Negocio

Se plantea establecerse en un lugar físico en el cual haya una zona comercial con alta demanda de tecnológica lo que ayude a las ventas junto a una tienda en línea para ayudar al flujo de productos para los usuarios ya especificados que no requieran de un asesoramiento y así llegar a un mercado más amplio, se debe de tomar en cuenta que las áreas serán de exhibición, los productos y el ensamblaje.

Análisis FODA

| | |
|---|---|
| Fortaleza La atención al momento y personalizada, stock actualizado de los productos y la experiencia educativa hacia el cliente. | Oportunidades Crecimiento veloz por parte del sector gaming, informáticos en general, programadores, diseñadores o cualquier usuario con gusto en un equipo. |
| Debilidades Alta inversión al iniciar el negocio por la alta demanda de los componentes y el valor de cada uno al igual la dependencia de los proveedores para la entrega de los componentes en un tiempo adecuado. | Amenazas La competencia con las grandes empresas en la venta de hardware, pero solo especificada en el área de venta en línea al igual la variación de los precios en los componentes para el equipo. |

Misión: El proveer a los usuarios la experiencia que necesitan para animarse en amar su equipo, así como el ensamblaje del mismo equipo para los usuarios que no cuentan con la experiencia combinando aspectos importantes como la personalización, asesoramiento y la educación del equipo.

Visión: Ser una empresa única en combinar la personalización de equipos y el ensamblaje guiado, así como el mayor vendedor en tiendas físicos y en línea de equipos especializados para cada tipo de usuario.

Objetivos de la Empresa

- Corto plazo: Establecerse y conseguir clientes leales para mantener el lugar en un punto de equilibrio para poder crecer aún más.
- Mediano plazo: Ampliar nuestro inventario y posteriormente abrir la tienda en línea.
- Largo plazo: Expandirnos a un nivel nacional y con eso ofrecer franquicias en las partes de la nación donde se pueda ver un potencial de crecimiento.

Ventajas Competitivas

- Atención personalizada para el usuario: El asesoramiento del equipo técnico para cada cliente así resolver cualquier duda que pueda ser expresada por el cliente.
- Experiencia inmersiva: Al no solo comprar el equipo, sino que aprenden a mantener su equipo en buenas condiciones y en algunos casos ayudar a ensamblar su propio equipo.
- Servicio después de la venta: Soporte del equipo, mantenimiento del equipo y actualización de los componentes del equipo del usuario.

Conclusión

Al desarrollar un proyecto de negocio se van a analizar varios detalles de su operación, estructura, etc. Con la empresa responde a varias necesidades que se viven en el mercado de tecnólogo como la falta de conocimiento en el área ofreciendo un servicio diferente he incluyente. Con la investigación documental se puede demostrar el modelo de negocio a usar y la posible alta potencia de crecimiento que este puede llegar a tener si se ejecutan las estrategias adecuadas, lógicas y el servicio al cliente de manera precisa y adecuada.

Bibliografía

- [1] Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), "Análisis del crecimiento del sector tecnológico en México", 2023. Disponible: <https://www.inegi.org.mx> [En línea] [Accedido: 24/02/2025].
- [2] Observatorio de Innovación Tecnológica, "Tendencias en hardware personalizado y su impacto en la industria", 2024. Disponible: <https://www.observatoriotec.com> [En línea] [Accedido: 24/02/2025].
- [3] Ministerio de Economía de México, "Guía para emprendedores en tecnología", 2023 Disponible: <https://www.economia.gob.mx> [En línea][Accedido: 24/02/2025].



**INSTITUTO TECNOLÓGICO
SUPERIOR DE SAN ANDRÉS
TUXTLA**



**PROYECTO:
INVESTIGACIÓN**

**MATERIA:
TALLER DE EMPRENDEDORES**

**CARRERA:
INGENIERIA INFORMATICA**

**ALUMNO:
LUIS ALBERTO AGUILAR RENDON**

**PROFESOR:
MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO**

**FECHA:
SAN ANDRÉS TUXTLA, VER. A 17 DE FEBRERO DEL 2025**

Introducción

1. ¿Qué significa ser empresario?

Ser empresario implica una cosa más que simple poseer un comercio. Se trata de una mentalidad y un modo de vida que implica correr riesgos, tomar decisiones y encabezar grupos con el fin de conseguir metas en común. Un comerciante localiza ocasiones en las cuales otros ven dificultades, y está dispuesto a destinar tiempo, dinero y energía a convertir un concepto en una realidad comercial. Un comerciante exitoso no únicamente desea ganar dinero, sino además dar un valor a la comunidad, solucionar dificultades verdaderas y producir productos o services novedosos. La mezcla de entendimiento, ingenio y obligación es lo que hace distintas a las personas que tienen negocios de otras que no tienen. Además, ser empresario implica poseer la habilidad de planejar a largo plazo, conservar la motivación en el caso de los fracasos y generar una red de relaciones fuertes que apoyan el progreso de la compañía.

2. Requisitos básicos para emprender

Al iniciar un proyecto de negocio es fundamental contar con elementos que ayuden a aumentar el éxito. Todo emprendimiento comienza teniendo una idea clara y que pueda ser atractiva. Que esta idea resuelva un problema en el mercado o alguna necesidad aun no cubierta.

Plan de Negocio: Contar con documentos detallados que incluyan la misión, la visión, el análisis del mercado a tratar, la estructura organización, el plan de marketing y las proyecciones financieras.

Capital Inicial: No todos los negocios requieren de una inversión grande, pero si es necesario contar con recursos económicos para cubrir los costos iniciales que son indispensables para el inicio del emprendimiento.

Red de contactos: Contar con relación con proveedores, algunos clientes potenciales, otros emprendedores que ayuden a una unión o que faciliten el crecimiento.

Capacitación: El mercado siempre esta en constante cambio por ello es esencial mantenerse actualizado en las tendencias que existan, las herramientas digitales y las estrategias de ventas que pueden existir.

3. Actitudes y aptitudes necesarias para ser un buen empresario

Para destacar como buen empresario es necesario contener actitudes y aptitudes

Actitudes

Proactividad: Para ser un buen empresario es no esperar las oportunidades y al contrario salir a buscarlas constantemente.

Perseverancia: En enfrentar problemas y fracasos son parte del proceso, lo importante es no desanimarse y seguir adelante.

Adaptabilidad: Como los mercados cambian constantemente un buen empresario se sabe ajustar y no perder el enfoque de la estrategia.

Liderazgo: Saber inspirar y motivar a las personas parte del equipo ya que esto es crucial para alcanzar los objetivos.

Visión a largo plazo: Como buen empresario es saber que no todas las ganancias van a ser inmediatas, sino que son construidas con el negocio sostenible.

Aptitudes

Capacidad de análisis: El buen empresario es interpretar los datos financieros y estudiar el comportamiento del mercado y tomar buenas decisiones informadas.

Habilidades de comunicación: Es esencial para negociar con proveedores, clientes potenciales, etc. Para la venta de productos o servicios y mantener al equipo motivado en todo momento.

Gestión del tiempo: Aprender a priorizar tareas y con esto optimizar los recursos.

Innovación y creatividad: Mantener siempre ideas originales y soluciones creativas lo que permita ser diferente a la competencia.

Resolución de problemas: Aprender a como actuar ante los problemas que puedan surgir en la empresa y contener las habilidades claves para el negocio.

4. Autoevaluación personal

Como empresario es necesario realizarse una autoevaluación es adecuado hacer una introspección honesta

Las Actitudes que tengo para ser emprendedor:

- Siempre he sido una persona curiosa y constantemente busco como aprender y resolver cosas nuevas.
- Siempre me ha motivado saber como resolver problemas y encontrar la manera más creativa de hacerlo.
- Son fácil para adaptarme a los cambios y se que puedo verlos como oportunidades de crecimiento.

Aptitudes que tengo para ser emprendedor:

- Cuento con habilidades en tecnológica y para la fácil comunicación.
- Soy organizado y se gestionar múltiples tareas sin desviarme del enfoque.
- Se como adentrarme en el mercado y evaluar si algo es factible en el negocio.
- Se siento cómodo negociando y presentando ideas hacia los demás.

5. Idea de negocio: Ensamblaje guiado de computadoras personalizadas

Concepto: Administrar un local donde los clientes puedan crear y ensamblar su propio equipo y que al mismo tiempo reciban asesoría técnica durante todo el proceso.

Visión: Ser el principal referente en el mercado en la construcción de equipos de cómputos personalizados, brindando una experiencia educativa.

Misión: Ofrecer un servicio interactivo de ensamble que permita a los clientes interactuar en el funcionamiento de su equipo sin tener que ser

un experto y obtener equipos a la medida y al mismo tiempo garantizar la calidad de los productos.

6. Estudio inicial: Necesidades y oportunidades

Para saber si el negocio es fiable se deben de analizar varios aspectos claves

El sector: La idea de negocio debe de estar dirigido a un mercado y se debe de investigar en que sector de tiene mas crecimiento como lo puede ser el gaming. El diseño gráfico, programación o los clientes en general.

Las necesidades del cliente: La transparencia en el proceso de la compra y el ensamblaje, La asesoría técnica personalizada para cada usuario, las garantías de calidad y la compatibilidad que existe entre los componentes.

Competencia: Las diferentes tiendas tradicionales que ya ofrecer equipos preensamblados, pero no incluyendo la experiencia de construcción y la explicación al momento. Ventas online, aunque con precios competitivos, pero sin incluir la asesoría directa ni experiencia práctica para clientes más especializados que no requieran de la explicación.

Innovación: Las diferentes áreas de ensamblaje donde los usuarios puedan verificar y ser instruidos del rendimiento del equipo antes de realizar la compra y llevárselo. Garantía de Actualización de los componentes y mantenimiento del equipo.

7. Descripción del producto/servicio

Características

- El ensamblaje guiado paso a paso por técnicos del local que ayuden a tener un buen equipo.
- Una amplia variedad de componentes para ventas en tiendas físicas y en tiendas online.
- Un espacio físico para una experiencia interactiva y educativa antes de realizar la compra.

Elementos innovadores

- Una asesoría técnica personalizada para cada usuario en todo el proceso de la creación del equipo.
- Creaciones de perfiles para cada tipo de usuario y según la necesidad como el gaming, diseño, programación, etc.
- Garantía extendida que cubra no solo los componentes del equipo, sino también el ensamblaje y el mantenimiento.
- Una comunidad en todo momento para la resolución de dudas que surgen después de la venta, compartir la configuración y el rendimiento de los equipos.

8. Evaluación de la viabilidad del negocio

¿Cómo es el sector en el que voy a emprender?

El sector tecnológico siempre tiene un constante crecimiento, especialmente para el área del gaming y el streaming.

¿Qué necesitan los potenciales clientes?

Un espacio donde puedan aprender y personalizar sus equipos.

¿Qué hace la competencia?

La venta de productos ya preensamblados o simplemente una venta en línea sin una guía y con eso el provocar una mala compra.

¿Cómo puedo introducir nuevas ideas?

Ofreciendo asesoría después de la venta para la actualización tecnológica, mantenimiento preventivo de los equipos al contar con garantía y programas que ayuden al reciclar componentes.

Conclusión

Para ser emprendedor no solo basta con tener una idea, sino implica tener pasión por el trabajo, las habilidades y las visiones para convertir esa idea en una realidad que sea sostenible. Siguiendo una propuesta de negocios innovadora y centrándose en la buena experiencia de cliente al mismo tiempo un aprendizaje interactivo. Este proyecto tiene un alto potencial en el mercado por el mercado evolutivo y las nuevas necesidades de los usuarios por tener un equipo de cómputo.

Fuentes de Información

[1] R, Alcaraz “El emprendedor de éxito” REPOSITORIO ACADEMICO DIGITAL. Accedido el 16 de febrero de 2025. [En línea] Disponible: <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/icea/article/download/2099/3850?inline=1>



**INSTITUTO TECNOLÓGICO
SUPERIOR DE SAN ANDRÉS
TUXTLA**



**PROYECTO:
INVESTIGACIÓN**

**MATERIA:
TALLER DE EMPRENDEDORES**

**CARRERA:
INGENIERIA INFORMATICA**

**ALUMNO:
LUIS ALBERTO AGUILAR RENDON**

**PROFESOR:
MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO**

**FECHA:
SAN ANDRÉS TUXTLA, VER. A 17 DE FEBRERO DEL 2025**

Introducción

1. ¿Qué significa ser empresario?

Ser empresario implica una cosa más que simple poseer un comercio. Se trata de una mentalidad y un modo de vida que implica correr riesgos, tomar decisiones y encabezar grupos con el fin de conseguir metas en común. Un comerciante localiza ocasiones en las cuales otros ven dificultades, y está dispuesto a destinar tiempo, dinero y energía a convertir un concepto en una realidad comercial. Un comerciante exitoso no únicamente desea ganar dinero, sino además dar un valor a la comunidad, solucionar dificultades verdaderas y producir productos o services novedosos. La mezcla de entendimiento, ingenio y obligación es lo que hace distintas a las personas que tienen negocios de otras que no tienen. Además, ser empresario implica poseer la habilidad de planejar a largo plazo, conservar la motivación en el caso de los fracasos y generar una red de relaciones fuertes que apoyan el progreso de la compañía.

2. Requisitos básicos para emprender

Al iniciar un proyecto de negocio es fundamental contar con elementos que ayuden a aumentar el éxito. Todo emprendimiento comienza teniendo una idea clara y que pueda ser atractiva. Que esta idea resuelva un problema en el mercado o alguna necesidad aun no cubierta.

Plan de Negocio: Contar con documentos detallados que incluyan la misión, la visión, el análisis del mercado a tratar, la estructura organización, el plan de marketing y las proyecciones financieras.

Capital Inicial: No todos los negocios requieren de una inversión grande, pero si es necesario contar con recursos económicos para cubrir los costos iniciales que son indispensables para el inicio del emprendimiento.

Red de contactos: Contar con relación con proveedores, algunos clientes potenciales, otros emprendedores que ayuden a una unión o que faciliten el crecimiento.

Capacitación: El mercado siempre esta en constante cambio por ello es esencial mantenerse actualizado en las tendencias que existan, las herramientas digitales y las estrategias de ventas que pueden existir.

3. Actitudes y aptitudes necesarias para ser un buen empresario

Para destacar como buen empresario es necesario contener actitudes y aptitudes

Actitudes

Proactividad: Para ser un buen empresario es no esperar las oportunidades y al contrario salir a buscarlas constantemente.

Perseverancia: En enfrentar problemas y fracasos son parte del proceso, lo importante es no desanimarse y seguir adelante.

Adaptabilidad: Como los mercados cambian constantemente un buen empresario se sabe ajustar y no perder el enfoque de la estrategia.

Liderazgo: Saber inspirar y motivar a las personas parte del equipo ya que esto es crucial para alcanzar los objetivos.

Visión a largo plazo: Como buen empresario es saber que no todas las ganancias van a ser inmediatas, sino que son construidas con el negocio sostenible.

Aptitudes

Capacidad de análisis: El buen empresario es interpretar los datos financieros y estudiar el comportamiento del mercado y tomar buenas decisiones informadas.

Habilidades de comunicación: Es esencial para negociar con proveedores, clientes potenciales, etc. Para la venta de productos o servicios y mantener al equipo motivado en todo momento.

Gestión del tiempo: Aprender a priorizar tareas y con esto optimizar los recursos.

Innovación y creatividad: Mantener siempre ideas originales y soluciones creativas lo que permita ser diferente a la competencia.

Resolución de problemas: Aprender a como actuar ante los problemas que puedan surgir en la empresa y contener las habilidades claves para el negocio.

4. Autoevaluación personal

Como empresario es necesario realizarse una autoevaluación es adecuado hacer una introspección honesta

Las Actitudes que tengo para ser emprendedor:

- Siempre he sido una persona curiosa y constantemente busco como aprender y resolver cosas nuevas.
- Siempre me ha motivado saber como resolver problemas y encontrar la manera más creativa de hacerlo.
- Son fácil para adaptarme a los cambios y se que puedo verlos como oportunidades de crecimiento.

Aptitudes que tengo para ser emprendedor:

- Cuento con habilidades en tecnológica y para la fácil comunicación.
- Soy organizado y se gestionar múltiples tareas sin desviarme del enfoque.
- Se como adentrarme en el mercado y evaluar si algo es factible en el negocio.
- Se siento cómodo negociando y presentando ideas hacia los demás.

5. Idea de negocio: Ensamblaje guiado de computadoras personalizadas

Concepto: Administrar un local donde los clientes puedan crear y ensamblar su propio equipo y que al mismo tiempo reciban asesoría técnica durante todo el proceso.

Visión: Ser el principal referente en el mercado en la construcción de equipos de cómputos personalizados, brindando una experiencia educativa.

Misión: Ofrecer un servicio interactivo de ensamble que permita a los clientes interactuar en el funcionamiento de su equipo sin tener que ser

un experto y obtener equipos a la medida y al mismo tiempo garantizar la calidad de los productos.

6. Estudio inicial: Necesidades y oportunidades

Para saber si el negocio es fiable se deben de analizar varios aspectos claves

El sector: La idea de negocio debe de estar dirigido a un mercado y se debe de investigar en que sector de tiene mas crecimiento como lo puede ser el gaming. El diseño gráfico, programación o los clientes en general.

Las necesidades del cliente: La transparencia en el proceso de la compra y el ensamblaje, La asesoría técnica personalizada para cada usuario, las garantías de calidad y la compatibilidad que existe entre los componentes.

Competencia: Las diferentes tiendas tradicionales que ya ofrecer equipos preensamblados, pero no incluyendo la experiencia de construcción y la explicación al momento. Ventas online, aunque con precios competitivos, pero sin incluir la asesoría directa ni experiencia práctica para clientes más especializados que no requieran de la explicación.

Innovación: Las diferentes áreas de ensamblaje donde los usuarios puedan verificar y ser instruidos del rendimiento del equipo antes de realizar la compra y llevárselo. Garantía de Actualización de los componentes y mantenimiento del equipo.

7. Descripción del producto/servicio

Características

- El ensamblaje guiado paso a paso por técnicos del local que ayuden a tener un buen equipo.
- Una amplia variedad de componentes para ventas en tiendas físicas y en tiendas online.
- Un espacio físico para una experiencia interactiva y educativa antes de realizar la compra.

Elementos innovadores

- Una asesoría técnica personalizada para cada usuario en todo el proceso de la creación del equipo.
- Creaciones de perfiles para cada tipo de usuario y según la necesidad como el gaming, diseño, programación, etc.
- Garantía extendida que cubra no solo los componentes del equipo, sino también el ensamblaje y el mantenimiento.
- Una comunidad en todo momento para la resolución de dudas que surgen después de la venta, compartir la configuración y el rendimiento de los equipos.

8. Evaluación de la viabilidad del negocio

¿Cómo es el sector en el que voy a emprender?

El sector tecnológico siempre tiene un constante crecimiento, especialmente para el área del gaming y el streaming.

¿Qué necesitan los potenciales clientes?

Un espacio donde puedan aprender y personalizar sus equipos.

¿Qué hace la competencia?

La venta de productos ya preensamblados o simplemente una venta en línea sin una guía y con eso el provocar una mala compra.

¿Cómo puedo introducir nuevas ideas?

Ofreciendo asesoría después de la venta para la actualización tecnológica, mantenimiento preventivo de los equipos al contar con garantía y programas que ayuden al reciclar componentes.

Conclusión

Para ser emprendedor no solo basta con tener una idea, sino implica tener pasión por el trabajo, las habilidades y las visiones para convertir esa idea en una realidad que sea sostenible. Siguiendo una propuesta de negocios innovadora y centrándose en la buena experiencia de cliente al mismo tiempo un aprendizaje interactivo. Este proyecto tiene un alto potencial en el mercado por el mercado evolutivo y las nuevas necesidades de los usuarios por tener un equipo de cómputo.

Fuentes de Información

[1] R, Alcaraz “El emprendedor de éxito” REPOSITORIO ACADEMICO DIGITAL. Accedido el 16 de febrero de 2025. [En línea] Disponible: <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/icea/article/download/2099/3850?inline=1>



**INSTITUTO TECNOLÓGICO
SUPERIOR DE SAN ANDRÉS
TUXTLA**



**PROYECTO:
ENSAYO**

**MATERIA:
TALLER DE EMPRENDEDORES**

**CARRERA:
INGENIERIA INFORMATICA**

**ALUMNO:
LUIS ALBERTO AGUILAR RENDON**

**PROFESOR:
MARIA DE LOS ANGELES PELAYO VAQUERO**

**FECHA:
SAN ANDRÉS TUXTLA, VER. A 17 DE FEBRERO DEL 2025**

Introducción

Al realizar la formulación en un proyecto de idea de negocio es un proceso que permite convertir una idea innovadora en una realidad sostenible y empresarialmente rentable. Para llevar a cabo esto se toma en cuenta diferentes fases a seguir y con cuales el emprendedor evalúa e implementa la percepción del proyecto, Se analiza de manera detallada la idea de negocio, las etapas de la formulación y la estructura que todos los buenos proyectos deben de contener, proporcionando una guía para ser un emprendedor de éxito.

Desarrollo

Fases de un proyecto de idea de negocio

1. **Generación de la idea:** Como primera fase consiste en identificar las necesidades que abarcan en el mercado y las oportunidades que puede tener la idea de negocio a implementar, para llegar a ello se puede hacer de diferentes formas como la observación del entorno, el análisis de las tendencias y algunos estudios de competencia si es que existe alguno, no olvidar que es fundamental que el emprendedor mantenga una actitud clara y positiva en todo momento para buscar y encontrar soluciones originales que ayuden a agregar valor a la empresa y la mantenga en tendencia. Además, en este punto se toma a considerar factores importantes como la potencia económica y de crecimiento y los recursos a usar.
2. **Investigación y análisis:** Al tener definida la idea, es necesario investigar el mercado en donde se va a trabajar, el perfil del cliente, así como el panorama competitivo. Esto permite validar que tan

factible es esa idea de negocio y así definir el modelo del negocio, algunas herramientas como el FODA ayudan a comprender las oportunidades y los desafíos que podemos enfrentar como empresarios.

3. Planeación: En esta etapa se elabora el plan de negocio a usar que incluye la descripción del producto o servicio, el estudio de nuestro mercado, algún plan de marketing a implementar, el plan financiero, etc. También definir los objetivos a corto, mediano y largo plazo que queremos lograr y por último los indicadores de desempeño que sirven para medir el progreso del nuestro proyecto
4. Ejecución: Consiste en por fin implementar el plan, gestionando los recursos humanos, financieros y materiales recopilados en los anteriores pasos. Durante este paso es fundamental llevar un control y seguimiento constante para también adaptar capacitaciones para poder minimizar los imprevistos o bien ajustar los requerimientos en la estrategia inicial.
5. Evaluación y retroalimentación: Se analiza el desempeño que tenemos en el negocio, identificar las áreas a mejorar y las áreas productivas para garantizar el crecimiento y la sostenibilidad de nuestra empresa. Esta fase es un proceso continuo lo cual permite a la empresa adaptarse y que se mantenga en un ambiente competitivo y alinearse a las demandas que le pide el mercado.

Etapas de la formulación del proyecto.

Al elaborar un proyecto de negocios este pasa por algunas etapas interconectadas entre sí, cada una de ellas relevante para crear condiciones que aseguren el éxito de nuestra empresa.

1. **Identificación:** En esta etapa consiste en definir claramente el problema o las oportunidades que se desean abordar, No se deben de olvidar hacer algunas preguntas claves para complementar el tema que podrían ser como: ¿Cuál es la necesidad que estamos resolviendo con nuestra empresa y también quiénes podrían ser nuestros clientes potenciales? Y cualquier otra pregunta que ayude fortalecer el crecimiento potencial.
2. **Diseño:** En esta fase se desarrolla la estrategia, el objetivo y las actividades claves para el proyecto de negocio, ayudándonos de herramientas de diseño que permitan visualizar los componentes esenciales de la propuesta que valen la pena tomar en consideración.
3. **Evaluación:** Se determina que tan factible es la técnica financiera y comercial del proyecto. Se realizan proyecciones de ingresos, costos y flujos y así tener un análisis de riesgo para anticipar posibles problemas y padecer de ellos.
4. **Implementación:** Después de todo lo anterior poner en ejecución el plan, asignando los recursos y las actividades planificadas. Es importante contar con mecanismos para un control de calidad y detallados.
5. **Seguimiento y control:** Realizar un seguimiento para asegurar el cumplimiento de los objetivos propuestos, Esto puede ser de diferentes formas, pero manteniendo el enfoque en el crecimiento y ajustar las estrategias si requieren ser necesarias.

Estructura de un proyecto de ideas de negocio

Una idea de negocio debe contener los siguientes elementos:

Resumen ejecutivo: El proyecto el cual se va a presentar se debe de tener una base concisa de lo que desea expresar y los aspectos a implementar, así como el mercado de impacto y los principales aspectos financieros a tomar en cuenta.

Descripción de la idea: Tener los detalles del producto o servicio que se va a implementar, así como la propuesta de valor y los elementos que lo diferencian de la posible competencia.

Estudio de mercado: Un análisis detallado del entorno en donde se va a implementar, la posible competencia y el público al cual está dirigido. Manteniendo datos cuantitativos y cualitativos que ayuden a respaldar lo factible que es el negocio.

Plan de marketing: Las estrategias de promoción, distribución y las ventas. Esto debe de estar alineado al perfil del cliente al que queremos llegar y las posibles tendencias del mercado que podemos llegar a tener.

Estructura organizacional: Definir cómo será el equipo de trabajo, los roles y responsabilidades a considerar para cada área, considerando una estructura flexible y al mismo tiempo estable.

Plan financiero: Las proyecciones de ingresos, costos y el punto de equilibrio para evitar pérdidas. Estos elementos son claves para asegurar la rentabilidad y lo sostenible que puede llegar a ser el negocio.

Conclusión

Al tener como principio la formulación y la estructuración de un proyecto es fundamental convertir una iniciativa emprendedora en un éxito de realidad. Las fases y las etapas permiten que los riesgos sean mínimos y que las oportunidades sean aún más creando una base sostenible del negocio, el éxito radica en la disciplina, nuestra evolución para adaptarnos a las condiciones que pide el mercado y la constante evaluación.

Fuentes de Información

[1] J. A. Calvo, "Las 12 cualidades del emprendedor exitoso," Advantys, 28 de marzo de 2022. Disponible en: <https://advantys.es/las-12-cualidades-del-emprendedor-exitoso> [En línea] [Accedido: 17/feb/2025].

[2] "Qué trámites y permisos necesito para abrir un negocio en México," Rincón Bravío, Disponible en: <https://rinconbravio.com/que-tramites-y-permisos-necesito-para-abrir-un-negocio-en-mexico/> [En línea]. [Accedido: 17/feb/2025].

EVALUACION UNIDAD 1. TALLER DE EMPRENDEDORES 810-B

INGENIERIA INFORMATICA ITSSAT

Se ha registrado el correo del encuestado (211u0365@alumno.itssat.edu.mx) al enviar este formulario.

NOMBRE Y APELLIDOS:

Luis Alberto Aguilar Rendon

GRUPO: *

810-B

1. Según el texto, ¿qué elementos debe considerar el emprendedor al analizar su propuesta de valor? *

2 puntos

- a. Únicamente el precio del producto
- b. Solo la ubicación del negocio
- c. El mercado, la experiencia del cliente, el producto y las alternativas
- d. Exclusivamente las redes sociales

2. Según Porter, ¿qué permite la cadena de valor? *

3 puntos

- a. Únicamente establecer precios competitivos
- b. Identificar procesos, elegir indicadores y necesidades de recursos
- c. Determinar solo la estructura organizacional
- d. Establecer únicamente estrategias de marketing

3. De acuerdo con el Grupo Kaizen, los atributos de los productos que generan la propuesta de valor están relacionados con: * 3 puntos

- a. Únicamente el precio y la marca
- b. Solo la publicidad y promoción
- c. La funcionalidad, calidad, oportunidad y precio
- d. Exclusivamente el empaque y diseño

4. ¿Qué aspecto es fundamental para el éxito de una propuesta de valor según el texto? * 3 puntos

- a. Solo beneficiar al consumidor
- b. Únicamente beneficiar a la empresa
- c. Que tanto el consumidor como la empresa resulten beneficiados
- d. Beneficiar exclusivamente a los accionistas

5. En el análisis FODA, las oportunidades y amenazas son consideradas: * 3 puntos

- a. Variables internas controlables
- b. Variables externas incontrolables
- c. Elementos operativos
- d. Factores de producción

6. ¿Qué característica debe tener el nombre de una empresa? * 3 puntos

- a. Ser largo y complicado
- b. Ser descriptivo y original
- c. Ser únicamente en inglés
- d. Ser temporal y modificable

7. Los objetivos empresariales a corto plazo generalmente abarcan un período de: *

3 puntos

- a. 5 a 10 años
- b. 3 a 5 años
- c. 6 meses a 1 año
- d. 10 a 15 años

8. ¿Qué elemento es una ventaja competitiva? *

3 puntos

- a. Horario de atención estándar
- b. Precios similares al mercado
- c. Características únicas del producto
- d. Ubicación común

9. La visión de una empresa debe establecerse típicamente para un período de: *

3 puntos

- a. 1 a 2 años
- b. 5 a 10 años
- c. 15 a 20 años
- d. 6 meses

10. ¿Qué tipo de empresa es aquella que se dedica a la compraventa de productos? *

3 puntos

- a. Industrial
- b. Comercial
- c. Servicios
- d. Mixta

11. Las fortalezas en el análisis FODA son: *

3 puntos

- a. Factores externos positivos
- b. Factores externos negativos
- c. Factores internos positivos
- d. Factores internos negativos

12. ¿Cuál es el propósito principal de la naturaleza del proyecto? *

3 puntos

- a. Definir únicamente el presupuesto
- b. Establecer la esencia del negocio
- c. Determinar solo la ubicación
- d. Contratar personal

13. La misión de una empresa debe ser: *

3 puntos

- a. Cambiante cada mes
- b. Específica para cada empleado
- c. Amplia y motivadora
- d. Limitada y restrictiva

14. ¿Qué aspecto debe considerar la ubicación de una empresa? *

2 puntos

- a. Solo el costo del local
- b. Únicamente el tamaño
- c. El medio ambiente cercano
- d. Solo la accesibilidad

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

Google Formularios