|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Título componente** | **Video Animado o Motion** | | |
| **Título del video** | El proceso emprendedor | | |
| **Texto descriptivo** | Este proceso puede variar en función del tipo de negocio y del mercado, pero generalmente incluye las siguientes fases: | | |
| **Escena** | **Imagen** | **Narración (voz en off)** | **Texto** |
| **Escena 1** | El proceso emprendedor  Young entrepreneur man working on his laptop at a table in a modern office space, cyber space big data concept, using information  602815496 | El proceso emprendedor es repetido y flexible. Requiere no solo una idea innovadora sino también habilidades de gestión, liderazgo, perseverancia y la capacidad de tomar riesgos calculados. Cada emprendedor puede experimentar este proceso de manera diferente, adaptándolo a sus circunstancias y objetivos específicos. Generalmente tiene las siguientes fases: | El proceso emprendedor |
| **Escena 2** | Identificación de la oportunidad  Document management on cloud-based online document databases and digital file storage systems or software. record keeping database technology file access  634086127 | PRIMERO. **Identificación de la oportunidad:** todo comienza con la identificación de una necesidad del mercado o un problema que requiere una solución. El emprendedor realiza una investigación de mercado, observa tendencias y utiliza su creatividad para encontrar una oportunidad de negocio. | Identificación de la oportunidad:   * Necesidad del mercado * Problema que requiere una solución |
| **Escena 3** | Desarrollo del concepto y planificación  Hand using computer document management technology concept, Document management concept, Businessman using computer to document management concept, online documentation database and digital file.  631039564 | SEGUNDO. **Desarrollo del concepto y planificación**: una vez identificada la oportunidad, el emprendedor desarrolla el concepto del negocio. Esto implica definir el producto o servicio, el mercado objetivo y las estrategias para alcanzar a los clientes. La planificación incluye también la creación de un plan de negocios, que es un documento vital para guiar el inicio y crecimiento del negocio y para atraer inversionistas. | Desarrollo del concepto y planificación   * El producto o servicio * El mercado objetivo * Las estrategias para alcanzar a los clientes |
| **Escena 4** | Validación y pruebas  Businessman using a computer to document management concept, online documentation database and digital file storage systemsoftware, records keeping, database technology, file access, doc sharing  639246493 | TERCERO. **Validación y pruebas:** antes de lanzar completamente el producto o servicio al mercado, es esencial realizar pruebas y obtener retroalimentación. Esto puede implicar crear un prototipo o una versión mínima viable para probar la idea en un segmento pequeño del mercado. La validación ayuda a ajustar el producto según las necesidades y preferencias del cliente. | Validación y pruebas:  Pruebas y obtener retroalimentación |
| **Escena 5** | Financiación  Economy finance and investment background, coin and graph (Ai generated)  601768521 | CUARTO. **Financiación:** la etapa de financiación es crucial para obtener el capital necesario para iniciar y hacer crecer el negocio. Los emprendedores pueden recurrir a diferentes fuentes, como ahorros personales, préstamos, inversores ángeles, capital de riesgo o financiamiento colectivo. | Financiación  Capital necesario para iniciar y hacer crecer el negocio |
| **Escena 6** | Lanzamiento  Speaker giving a talk in conference hall at business event. Rear view of unrecognizable people in audience at the conference hall. Business and entrepreneurship concept  626875224 | QUINTO. **Lanzamiento y crecimiento**: con la financiación asegurada y el producto o servicio validado, el negocio está listo para lanzarse oficialmente. Esta etapa implica una ejecución eficiente de las estrategias de marketing y ventas, la gestión de operaciones y la construcción de relaciones con los clientes. El crecimiento sostenible es el objetivo, lo que puede requerir escalabilidad, innovación continua y adaptación a los cambios del mercado. | Lanzamiento y crecimiento  Ejecución eficiente de las estrategias de marketing y ventas |
| **Escena 7** | Evaluación  User give rating to service experience on online application for Customer review satisfaction feedback survey concept.  480329143 | SEXTO. **Evaluación y ajuste**: un negocio exitoso requiere una evaluación constante y la capacidad de adaptarse a los cambios. El emprendedor debe estar preparado para enfrentar desafíos, aprender de los errores y ajustar la estrategia de negocio según sea necesario. | Evaluación y ajuste  Evaluación constante |