



TASCA 1

EIE "TASCA 1"
Nombre del alumno/a: Jose Manuel Moreno Bolivar

FORUM .EXPLORANT LES NOSTRES HABILITATS.

Un treballador per compte aliè pot ser un emprenedor? Hi ha els treballadors-emprenedors? Què pensem? Quines habilitats i actituds hauria de tenir, al vostre parer, una persona emprenedora?

Després del visionat dels vídeos sabem que un tret comú de les persones emprenedores és que tenen determinades habilitats que faciliten la seva competència emprenedora. Però, quines són aquestes habilitats?

La resposta heu de fer-la directament a aules.

TASCA 1. TEST EMPRENEDOR

Abans de finalitzar la unitat, és possible que hagi arribat a la conclusió que no vols crear cap empresa el dia de demà, però en ser emprenedor no s'esgota a crear una empresa, per això et pregunto:

Ets una persona "intraemprenedora"? O siga, creus que ets una persona innovadora que li agrada emprendre en nous projectes però li agradaria fer-ho dins una organització ja creada sense necessitat de crear una empresa?

Abans de desenvolupar el teu projecte empresarial és interessant que descobreixis si tens les característiques més importants de tot emprenedor.

Envieu-me un resum dels punts forts i els punts febles dels vostres resultats:

Puntos Fuertes:

- Creativa
- Solución de problemas
- Persistencia
- Planificación y organización
- Comunicación
- Capacidad emprendedora

Puntos Débiles:

- Toma de decisiones
- Negociación

TASCA 2. SELFIE EMPRENEDOR

Explica breuement a qué es dedica l'empresa, a qui es dirigeix i l'entrevista i contesta a les preguntes y engantxa el teu selfie

Tiene y gestiona un bar de polígono, el cual abre por las mañana y los medios días en el polígono de Moncada. Va dirigido a los trabajadores del poligono que quieran tomar el café de la mañana, el almuerzo a media mañana o la comida sin tener que preocuparse de prepararla en casa.



1.- Quins MOTIUS et van portar a crear l'empresa?

Llevaba mucho tiempo en el sector de la restauración como cocinero en un salón de banquetes. Veía que pasaban los años y el puesto de jefe de cocina no quedaba vacante, la forma de llevar el negocio de la dirección y otros puntos no me entusiasmaban. Un día se me presentó la oportunidad de un traspaso de un bar de polígono en Moncada, donde la competencia no es que fuera un hueso duro y no la quise dejar escapar.

2.- Com et va sorgir la idea?

Ya llevaba tiempo queriendo abrir mi propio restaurante, y a traves de mi padre me llegó la oferta de traspaso del bar donde iban a almorzar los compañeros de mi padre y me pareció buena idea.

3.- Com van ser els començaments? Per què?

Los comienzos fueron duros, porque el bar había estado cerrado un tiempo y la clientela ya se había acostumbrado a ir a otro. Pero poco a poco fueron volviendo.

4.- Creus que la il·lusió és important per no defallir?

La ilusión es muy importante, igual que la pasión para mantener la motivación. Ya sabemos que la restauración es un sector que necesita mucha dedicación.

5.- Quins Riscos s'Assumeix Quan s'emprenen?

Sobre todo la económica, pero también se asumen otros riesgos como es la salud mental y la convivencia familiar. Cuando algo no sale bien, puedes caer en una depresión o pagarlo con la familia, que al final son las personas que están a tu lado día a día.

6.- Es Necessari disposen de tot el capital per començar?

No es necesario, yo comencé haciendo de jefe de cocina y un amigo que contraté como ayudante de cocina y ambos salíamos a atender la barra.

7. Què sabies d'aquest tipus de negoci abans de començar?

Si, yo ya conocía el tipo de negocio que era el bar de polígono, ya que había trabajado en uno anteriormente y también había trabajado en salones de banquetes que a nivel cocina es muy parecido.

8.- L'emprenedor Ha de saber com gestionar una empresa?

Claro, tiene que conocer como gestionar una empresa. Gestión de costes, planificación de menús, contratación de personal, etc.

9.- Quines Habilitats personals es NECESSITEN per ser emprenedor?

Ser rápido tomando decisiones, gestionar bien las materias primas y la economía, saber comunicarte, y sobre todo no estresarse.

10.- Quin consell em daries?

Mi consejo es que escuches al cliente, mantener el equilibrio en calidad/precio manteniendo el control en los costes, y trabajar mucho.

TASCA 3. SIGUES CREATIU

PENSA UNA IDEA DE NEGOCI

- Si fos una empresa que es basés en la teva experiència professional o titulació
- Si es basés en les teus aficions
- Una idea basada en una mancança que hagi vist al mercat
- Una idea que funcione en altres llocs i aquí no
- Un nou producte que inventaries per vendre'l
- Una idea on canviaries alguna característica o li donaries un nou ús a un producte
- Una idea on vendries un producte que ja existeix a altres clients

Según mi experiencia profesional:

Empresa de telecomunicaciones con red propia que de servicio a los pueblos, la cual de una atención cercana, cosa que el resto de compañía no ofrecen.

Según mis aficiones:

Empresa dedicada a desarrollo de videojuegos.

Según una carencia del mercado:

Una empresa que se dedique a recoger la basura casa por casa.

Una idea que funcione en otros sitios y aquí no:

Venta de patatas rellenas

Un nuevo producto que inventarías para vender:

Un aparato que ordene, limpie y desinfecte la casa automáticamente sin tener que hacer nada.

Idea donde cambiarías alguna característica o le darías otro uso a un producto.

A un alfiletero de muñeca le daría el uso como almohadilla para la muñeca del ratón

Idea donde venderías un producto que ya existe a otros clientes

Venta de paellas y tortillas de patata en EEUU