

Curso de Innovación y Emprendimiento Empresarial

Lo más valioso de un emprendimiento es el emprendedor

**LAS MEJORES
FRASES DE
AKIO MORITA**



¿Qué es ser un emprendedor?

- Ser emprendedor significa identificar oportunidades y convertirlas en proyectos o negocios.
- El emprendedor asume riesgos y gestiona recursos para crear valor.
- Un emprendedor no solo busca generar ganancias, sino también solucionar problemas, aportar nuevas ideas al mercado y adaptarse a los cambios.

Algunas características clave de un emprendedor incluyen:

- ✓ Visión: Capacidad de ver oportunidades donde otros ven problemas.
- ✓ Creatividad: Innovar en productos, servicios o modelos de negocio.
- ✓ Perseverancia: Superar obstáculos y aprender del fracaso.
- ✓ Capacidad de toma de decisiones: Evaluar riesgos y actuar con determinación.
- ✓ Liderazgo: Inspirar y gestionar equipos de trabajo.

¿Qué es emprender?

- Emprender es el proceso de iniciar y desarrollar un proyecto o negocio
- Emprender es un proceso que busca generar valor: ya sea económico, social o ambiental.
- Emprender es llevar una idea a la realidad.
- Emprender no es solo crear una empresa; también puede significar lanzar un nuevo producto, mejorar procesos existentes o desarrollar soluciones a problemas en diferentes ámbitos.

Elementos clave del emprendimiento:








- ✓ Idea o visión: Un concepto claro de lo que se quiere lograr.
- ✓ Estrategia y planificación: Definir objetivos, recursos y pasos a seguir.
- ✓ Ejecución: Convertir la idea en acción, superando obstáculos.
- ✓ Innovación: Proponer soluciones nuevas o mejorar las existentes.
- ✓ Resiliencia: Adaptarse a cambios y aprender del fracaso.



Ventajas como emprendedor

- ✓ **Autonomía y libertad** – Tomas tus propias decisiones.
- ✓ **Crecimiento ilimitado** – Puedes escalar tu negocio.
- ✓ **Creatividad e innovación** – Desarrollas ideas nuevas.
- ✓ **Satisfacción personal** – Ves el impacto de tu trabajo.
- ✓ **Flexibilidad laboral** – Manejas tu propio tiempo.
- ✓ **Oportunidades de ingresos** – Tú decides cuanto ganar.
- ✓ **Impacto social** – Puedes generar empleo y aportar a la comunidad.

Oportunidades como emprendedor

-  **Mercados digitales** – Venta online y redes sociales.
-  **Tendencias tecnológicas** – IA, blockchain y automatización.
-  **Economía colaborativa** – Plataformas como Uber o Airbnb.
-  **Emprendimiento sostenible** – Negocios ecológicos en auge.
-  **Financiamiento disponible** – Fondos, incubadoras y aceleradoras.
-  **Networking global** – Conexión con clientes y socios en todo el mundo.
-  **Emprendimiento social** – Impacto positivo en la sociedad.

¿Que priorizar en mi emprendimiento?





Definición de Negocio, Eficiencia y Eficacia.

Unidad de intercambio de valor en la sociedad

Eficiencia

El logro de un objetivo con la menor cantidad de recursos posibles

Eficacia

Capacidad de lograr un fin determinado

Fortaleza única

✓ Característica o recurso que un emprendedor posee y que sus competidores no pueden obtener

¿Que es tener una “fortaleza única” en el mercado y por qué es importante para un emprendedor?

✓ Conocimientos o conexiones que otros competidores no pueden replicar fácilmente

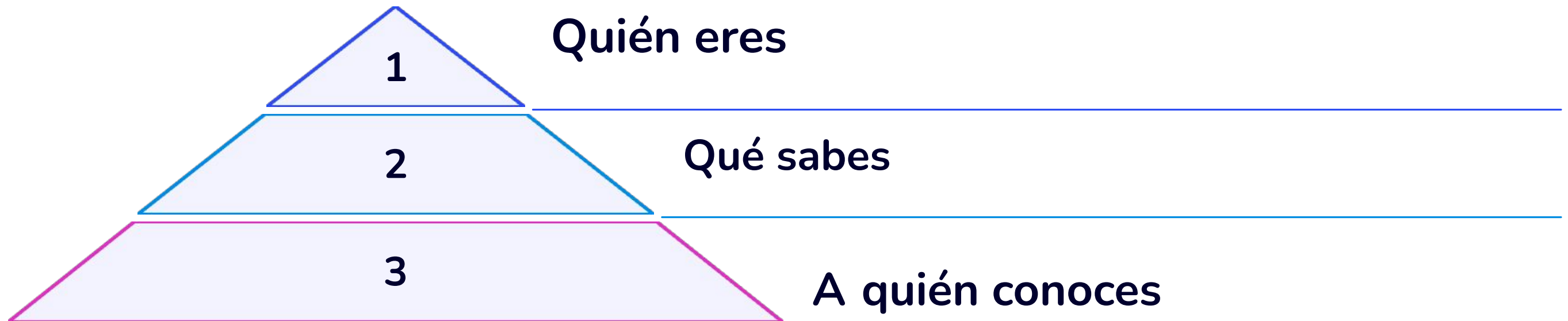
✓ Quien es (talentos y aspiraciones)

✓ Qué sabe (conocimientos, experiencia)

✓ A quien conoce (red de contactos)



Ventaja Emprendedora





El Ciclo de Eficacia

→ Es el proceso de ofrecer un producto o servicio a un precio y recibir algo a cambio del cliente.



Producto/Servicio

Asignar un precio, obliga al cliente a evaluar la oferta contra sus necesidades.

Respuesta

Obtener un "sí" o "no" del cliente.

Iteración y aprendizaje

Realizar este proceso repetidamente permite deducir las necesidades más apremiantes de los clientes.

Tres recomendaciones para el proceso de venta.

- ✓ Fijar inicialmente un precio elevado.
- ✓ Plantear un intercambio real.
- ✓ Buscar clientes que realmente necesiten el producto.





Identificación de Oportunidades

Problemas no resueltos que enfrentan los consumidores

Identificar problemas “muy importantes” (causan frustración grave) y se presentan con alta frecuencia.

Problemas no resueltos en algún sector de la economía

Ineficiencias y objetivos no logrados.

Cambios en tecnología

¿Donde hay nuevas tecnología que permiten resolver problemas en formas novedosas y efectivas?

Para construir una oportunidad exitosa , es necesario:

- ✓ Buscar tendencias con amplio potencial de desarrollo futuro.
- ✓ Identificar posibilidades.
- ✓ Cruzar oportunidades identificadas en el entorno con las ventajas personales del emprendedor.



¿Qué es la autoevaluación?



Debilidades

Son todas las áreas o aspectos del negocio que necesitas mejorar.

D

Amenzas

Son los factores externos que ponen en riesgo el crecimiento del negocio.

A

Fortalezas

Aquí vas a identificar todo lo positivo que tiene tu negocio y que te permite sobresalir

F

Oportunidades

Son las ventajas con las que cuentas o se pueden presentar a futuro para ayudarte a alcanzar tus objetivos.

O

beld



Gracias!

Alguna pregunta?

victor.bucheli@correounivalle.edu.co

CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**, and includes icons by **Flaticon**, and infographics & images by **Freepik**