

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

ANALISIS Y DESARROLLO DE SOFTWARE

EMPRENDIMIENTO

DESCUBRE TU IDEA

**APRENDIZ
ELKIN ALBERTO PEREZ GIL**

2023

CUCUTA, NORTE DE SANTANDER

De una manera realista, describe: ¿Cómo te ves en 5 años? ¿Qué te gustaría ser y hacer? Ser un experto en desarrollo de software, estudiante destacado de una universidad nacional reconocida y representando mi nacionalidad a nivel mundial, con varios emprendimientos en desarrollo, también como un deportista atleta o practicante del freestyle.

¿Todavía sigue siendo difícil? Bueno, intenta responder las siguientes preguntas

→ **¿Qué sabes hacer?**

Tengo velocidad, agilidad y respuesta rápida en diversas situaciones.

→ **¿Cuáles son tus talentos?** mi creatividad

→ **¿Cómo te ves en dos años?** sería un practicante de programación con varios cursos de programación y ya trabajaría para una empresa de desarrollo tecnológico.

→ **¿Qué te duele de tu entorno?**

La falta de oportunidades y la corta mentalidad que tienen muchas personas cuando se les habla de desarrollo tecnológico o éxito personal o empresarial.

Una vez hayas encontrado tu propósito, será más sencillo identificar las motivaciones que tienes para emprender. En los siguientes renglones, escribe tus motivaciones para emprender

1. Mi familia
2. La necesidad de una buena estabilidad económica.
3. Los aportes que le puedo hacer al país o la humanidad.
4. Es una de mis pasiones, resolver problemas y ser analítico.

¿Qué tal si haces una exploración de tu entorno? ¿Qué tal si haces una exploración de tu entorno?

→ **¿Cuáles son las necesidades o vacíos que has visto en tu barrio o vereda?** La falta de un centro de reuniones para hablar de temas importantes, la falta de cultura por parte de sus integrantes al no tener respeto hacia el otro.

→ **¿Qué te gustaría que existiera en tu barrio o vereda y que pudiera ser aprovechado?** Un centro turístico, donde se expongan todos los productos alimenticios que se cultivan en esa linda zona del país.

→ **¿Qué recursos de tu barrio o vereda pueden optimizarse y mejorar las condiciones actuales de la comunidad?**

Los espacios libres, los cultivos de alimentos, y la mentalidad trabajadora de mi comunidad, pienso que tienen todo para hacer una especie de cenabastos.

→ **¿A qué se dedican las personas de tu comunidad? ¿Qué producen? Eso que producen, ¿se puede complementar o mejorar?**

Al trabajo de campo, principalmente con producción de alimentos básicos, productos de la tierra, y se puede complementar con campañas para mejorar la calidad de sus productos, aportando con varios tips para las mejoras de las mismas.

→ **Escribe los retos que encuentres en tu exploración, tal como está en los ejemplos:**

- ◆ Falta de Herramientas Eficientes
- ◆ Métodos Manuales
- ◆ Dificultad en el Análisis Financiero
- ◆ Pérdida de Tiempo y Dinero
- ◆ Desconfianza en la seguridad

IDENTIFICACIÓN DEL RETO

- Ahora que has encontrado tu propósito de emprendimiento, has analizado tu entorno y has identificado los retos que encuentres en tu exploración, vamos a definir cuál reto de tu entorno te llama más la atención. Describe el reto, necesidad o problemática que más te llama la atención de tu entorno y el cual te gustaría trabajar:
- En el desarrollo de un centro de ventas, donde se analicen los precios actuales de los productos en tiempo real, donde se aprecie sus costos, y las exigencias o requisitos de calidad, y que cada uno de ellos tenga su propio perfil fácil de usar para vender sus productos, también tendrá varios apartados que puede usar para consultar plaguicidas, insecticidas, vitaminas y diferentes tipos de abono, también este puede otorgarle información sobre las diferentes enfermedades que se pueden presentar en sus alimentos, todo esto en una aplicación o web en línea.

Ahora que has encontrado el reto que deseas trabajar de tu entorno, te invitamos a dibujar a tu usuario. Al momento de generar una idea de negocio, la empatía juega un papel muy importante porque te permite ser más realista en lo que tu consumidor espera y ofrecerle algo que se ajuste realmente a sus necesidades o deseos. ¡Así que manos a la obra! ¡Descubramos quien es esa persona que se beneficiará con tu reto!



dibuja o recorta a la persona que consideras va ser tu cliente.

Instrucciones

→ **¿Cuál es su nombre?**

Marcos

→ **¿Qué edad tiene?**

48 años

→ **¿Qué dicho o frase lo representa?**

Mi vida y mi pasión es ver como mis cultivos crecen.

→ **¿Cuál es su nivel educativo?**

Primaria

→ **¿Qué le interesa y le gusta?**

Vivir con su familia y ayudar a su comunidad con su trabajo y entrega

→ **¿Qué hace para ganarse la vida? ¿Trabaja?** Tiene su propio local de productos

→ **¿Cuál es su nivel de ingresos?** Poco más de un salario mínimo.

→ **¿Qué medios de comunicación utiliza para informarse?** medios físicos verbales, con sus amigos y también con llamadas.

→ **¿Cómo está conformada su familia? ¿Tiene hijos? ¿Es casado o soltero?** Vive cómodo en su familia, tiene dos hijos.

→ **¿Dónde vive?**

Campo de una zona apartada de Cúcuta.

PRIMERA HERRAMIENTA

→ Durante cinco minutos vas a escribir todas las funcionalidades alternativas que pueda tener un tenedor que no sea el uso para el que fue creado: comer. Practica este ejercicio con otro objeto que esté a tu vista.

1. Funciona como peine
2. Funciona para darle vuelta a la carne en un asado.
3. Funciona como distribuidor de cemento en una construcción.

SEGUNDA HERRAMIENTA

→ La lluvia de ideas, es otra herramienta de gran ayuda pues te permite salirte de tu zona de confort y buscar soluciones diferentes a los retos planteados. A partir del reto que identificamos anteriormente. ¿Qué ideas o propuestas se te ocurre que podrías trabajar para solucionar el reto que planteaste? Volvamos a jugar con el tiempo: toma tu cronómetro y cuentas con 10 minutos para generar la mayor cantidad de ideas.

1. Un sistema de comunicación entre tiendas y localidades.
2. Una base de datos para registrar los productos más buscados de los clientes y que la venda de manera automática.

3. Una página para terminar los estudios de esas personas que les falta y que les enseñe como crear su propio emprendimiento.

TERCERA HERRAMIENTA

- Hagamos un esfuerzo más por descubrir mayor cantidad de ideas: vamos a buscar una idea que comience por cada vocal, durante 3 minutos:
- ◆ **Ajuste de Inventario:** Desarrollar una función que permita a los usuarios ajustar fácilmente sus niveles de inventario en caso de pérdidas, daños o desgaste.
 - ◆ **Exportación de Datos:** Agregar la capacidad de exportar datos de inventario y finanzas en formatos útiles como hojas de cálculo para facilitar la contabilidad y el análisis.
 - ◆ **Informes en Tiempo Real:** Proporcionar informes y análisis de inventario y finanzas en tiempo real para que los usuarios puedan tomar decisiones basadas en datos actuales, lo que optimizará su tiempo y mejorará su gestión.
 - ◆ **Optimización de Costos:** Incluir una herramienta de análisis de costos que ayude a los usuarios a identificar áreas donde pueden reducir gastos innecesarios.
 - ◆ **Uso Eficiente del Tiempo:** Es garantizar que la aplicación aporte una eficiencia significativa en la gestión del inventario y las finanzas de los negocios
- El siguiente paso en esta fase de ideación es categorizar las ideas de acuerdo a la afinidad entre ellas. Luego, es necesario hacer un análisis para identificar que tanto potencial tienen tus ideas, así que aplícales estas 5 preguntas. Si la respuesta es no para alguna de ellas, debes descartarla:
- ◆ **¿Existe un mercado para este producto?**
 - Sí, ya que son alimentos, y Colombia siendo un productor nato produce a gran medida estos alimentos.
 - ◆ **¿Hay una demanda insatisfecha?**
 - Sí, varios de estos negocios aún no han adoptado soluciones digitales para el control de inventario y balance, lo que indica una necesidad insatisfecha en el mercado local.
 - ◆ **¿Quieren realizar un proyecto?**

Es nuestra vocación, innovar con varias ideas a la necesitada comunidad productora de campo faltante por la digitalización.

 - ◆ **¿Es posible producir el producto en el país/región/departamento/comunidad?**
 - Sí, tengo acceso a los recursos necesarios para desarrollar y mantener la aplicación en tu área, y puedo adaptarla a las necesidades locales.
 - ◆ **¿Este proyecto generaría ganancias?**

- Sí, ya que anualmente se cobrará un costo por tener su perfil implementado a la página.

Formato de evaluación de ideas de negocio

- ¿Cuál fue la idea que seleccionaste? ¿Te sientes satisfecho con la selección final? ¿El ejercicio de evaluación te permite despejar tus dudas?

Permite identificar con claridad cada detalle de todo este proceso así que me ayuda a entender varias de las dudas que en algún momento se presentaron.

Formato de evaluación de ideas de negocio																	
No.	Idea de negocio	Perspectiva de persona				Perspectiva de mercado				Perspectiva recursos							
1	Criterios de evaluación:	Me gusta la idea	Tengo talento para ejecutar la idea	Conozco sobre el tema	Tengo experiencia	Tengo una red de contactos	Hay mercado potencial	La idea atiende necesidades insatisfechas	Conozco la competencia	Sé cómo vender el producto	La idea es innovadora	Puedo conformar un equipo	Cuento con la tecnología necesaria	Puedo conseguir materias primas	Cuento con los recursos económicos	Este negocio puede ser rentable	TOTAL *
	5-Totalmente																
	4-En un alto porcentaje																
	3-En un porcentaje aceptable																
	4-Muy poco																
	5-Nada																
2	ESTADÍSTICAS DINAMICAS DE EL INVENTARIO	5	5	3	2	2	4	5	5	5	3	4	3	2	2	4	3,6
3	ASISTENTE DE VOZ	4	4	1	2	2	3	3	5	5	3	4	5	5	5	3	3,6
4	VER TU PEDIDO EN TIEMPO REAL	5	4	2	3	2	4	4	3	3	4	3	4	4	2	3	3,3

Cuéntanos: ¿Cuál fue la idea que seleccionaste? ¿Te sientes satisfecho con la selección final? ¿El ejercicio de evaluación te permitió despejar tus dudas?

Seleccione una idea que proporciona una mejor atención, creatividad y originalidad al cliente y debido a eso siento que al final he quedado satisfecho con los resultados que sirvieron para ser consciente que no todo se puede hacer como esperaba y tener en cuenta un pensamiento más realista respecto a mis dudas

Plasma tu idea

¡Te cuento que has llegado a un punto fundamental al que muchos emprendedores les cuesta llegar, has definido tu idea de negocio! Llegó la hora de comenzar a construir lo que llamamos el prototipo, desde la base de qué es importante fallar rápido y aprender rápido, invitamos a las personas a hacer un prototipo de su idea de negocio.

Capital

6Sicológico

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.



En primer lugar, ponle nombre a tu negocio:

Los prototipos son una manera sencilla y económica de conectar con tu usuario y permitirles que conozcan tu idea de negocio. Estás en un espacio seguro en el que cualquier falla puede ser corregida y presentar mejoras. Así que vamos a crear con las manos y poner toda tu creatividad en marcha.

Nombre de negocio:

Campus

Logo del negocio:



Capital

7Sicológico

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.



HISTORIETA



Capital

8Sicológico

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.



VALIDEMOS TU PROTOTIPO:

EXPERTO TÉCNICO:

¿Qué requerimientos de calidad debe tener el producto o servicio?

1. Su respuesta rápida a las consultas.
2. Su constante actualización automática.
3. Su interfaz fácil de usar.

¿Cuáles son las principales características de funcionalidad de este producto o servicio?

1. Su perfil que puede negociar con varios compradores
2. Su sencillez en el menú y sus apartados
3. La privacidad de los datos de usuario
4. Todas las estadísticas y datos de todo (ventas, cultivo, clientes, cambio de precio, demanda)
5. La facilidad para todos los inversionistas de negociar con varias opciones y así aumentar la competitividad de la gente productora.

¿Por qué es importante suplir la necesidad o problema planteado?

Porque así se logra realizar el objetivo propuesto por todos en el proyecto, que es tener un sitio de calidad alta y confiabilidad superior.

¿Qué mejoras le haría al prototipo para que cumpliera con el objetivo planteado?

Su capacidad de respuesta con varios usuarios y la capacidad de hacerse reconocer por sí misma.

Capital

9Sicológico

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.



Comentarios:

Se concluye que la idea de esto principalmente es saciar la necesidad de los clientes por el producto y la atención plena.

Clientes potenciales:

¿considera que el producto o servicio ofrecido suple su problema necesidad?

Si, ya que muchos de ellos necesitan costos más altos por sus productos y por eso ellos mismos aumentaran la calidad de producción.

¿Cómo satisfacer actualmente la necesidad presentada?

Con la facilidad de entrega del producto y su variedad en la lista de lanzamientos, datos, bases de datos, informes y gran alcance a muchas personas.

¿Qué le gustaría cambiar o modificar del producto o servicio que utiliza actualmente?

No ya que pienso que la sencillez de este producto y sus bases orígenes y uso es muy perfecta y altamente comercializable.

¿Qué es lo que más le agrada del producto o servicio ofrecido? ¿Qué no lo convence?

De que es posible conseguir más ofertantes para la venta de estos alimentos, y lo que no me convence es que posiblemente lo usen para vender productos ilícitos.

Capital

10Sicológico

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.



Capital

11Sicológico

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.



