

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

ANALISIS Y DESARROLLO DE SOFTWARE

EMPRENDIMIENTO

DESCUBRE TU IDEA

APRENDIZ

Miguel Fernando Becerra Neira

2023

CUCUTA, NORTE DE SANTANDER



De una manera realista, describe: ¿Cómo te ves en 5 años? ¿Qué te gustaría ser y hacer?
Me veo siguiendo estudiando software y trabajando,



Me gustaría convertirme en ingeniero y especializarme en el software.

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

→ **¿Qué sabes hacer?**

Se retener información de las cosas que me gustan.

→ **¿Cuáles son tus talentos?** Saber trabajar en diferentes cosas.

→ **¿Cómo te ves en dos años?** Terminando mi carrera tecnológica y especializándome en el desarrollo del software.

→ **¿Qué te duele de tu entorno?**

Qué las personas no se desarrollen profesionalmente desarrollando una mentalidad emprendedora

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. Tener una estabilidad económica.
3. Poder desarrollarme profesionalmente.
4. Aprender de los temas que me agradan.

¿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 higiene y cuidado del entorno del barrio lo cual a generado que este se vaya desgastando por su mal cuidado por parte de la gente local
- **¿Qué te gustaría que existiera en tu barrio o vereda y que pudiera ser aprovechado?**
Un cibercafé
- **¿Qué recursos de tu barrio o vereda pueden optimizarse y mejorar las condiciones actuales de la comunidad?**
El uso del supermercado que pueden mejorarse y que pudieran tener más cosas .
- **¿A qué se dedican las personas de tu comunidad? ¿Qué producen? Eso que producen, ¿se puede complementar o mejorar?**

Al manejo de los alimentos y la minera, se puede mejorar la carretera para tener un mejor flujo de camiones.

- **Escribe los retos que encontraste 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 encontraste 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 crecimiento de mini negocios como haga en la comunidad no hay negocios en los cuales se pueden aprovechar apropiadamente por eso me gustaría trabajar en el crecimiento de mini negocios que pueda aprovechar la comunidad

Empatía

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?
Juan
- ¿Qué edad tiene?



40 años

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

Se gana hasta la última gota.

→ **¿Cuál es su nivel educativo?**

Primaria

→ **¿Qué le interesa y le gusta?**

Estar con su familia y trabajar

→ **¿Qué hace para ganarse la vida? ¿Trabaja?** Trabaja en su propia tienda → **¿Cuál es su nivel de ingresos?** Gana alrededor de casi 2 salarios mínimos.

→ **¿Qué medios de comunicación utiliza para informarse?**

Medio verbal y también por llamadas telefónicas.

→ **¿Cómo está conformada su familia? ¿Tiene hijos? ¿Es casado o soltero?** Vive con su esposa e hijos

→ **¿Dónde vive?**

En un barrio de clase media en la ciudad 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. Una mejor opción de tienda para la comunidad.
 2. La creación de un base de datos de las necesidades que necesiten los de la comunidad .
 3. Una página que ayude a los de la comunidad de mejorar con cursos y complementación del emprendimiento y el manejo de negocios.

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:
- ◆ **Automatización:** La automatización puede ayudar a las empresas a ahorrar tiempo y recursos. Una solución de gestión de inventario y finanzas que automatiza las tareas comunes, como el seguimiento de las existencias y la generación de pedidos, puede liberar tiempo para que los usuarios se concentren en tareas más estratégicas.
 - ◆ **Evaluación de los riesgos:** escasez y exceso de inventario, para tomar decisiones más informadas sobre el reabastecimiento.
 - ◆ **Inteligencia artificial:** La inteligencia artificial (IA) tiene el potencial de transformar la gestión del inventario y las finanzas. La IA se puede utilizar para mejorar la precisión de las previsiones, optimizar las estrategias de reabastecimiento y detectar patrones y tendencias.



- ◆ **Optimización de los procesos:** gestión de inventario, para mejorar la eficiencia y la rentabilidad.
- ◆ **Unificación de los datos de inventario:** para mejorar la visibilidad y la eficiencia.

→ 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?**

1. Sí, es un producto con una amplia variedad en el mercado actual.

◆ **¿Hay una demanda insatisfecha?**

2. Sí, por el rechazo de varios negocios que aun no optan por la realización de digitalizar sus negocios por el miedo a que estos no satisficieran sus intereses.

◆ **¿Quieren realizar un proyecto?**

Optimizar a la comunidad tecnológicamente ya que esta no cuenta con esas herramientas esenciales del uso diario.

◆ **¿Es posible producir el producto en el país/región/departamento/comunidad?**

3. Aun no cuento con las herramientas necesarias para la digitalización de una aplicación móvil para la comunidad.

◆ **¿Este proyecto generaría ganancias?**



4. Sí, la venta de la aplicación a negocios locales podría generar ingresos y convertirse en un proyecto rentable a largo plazo.

Formato de evaluación de ideas de negocio

5. ¿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.

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:

HUBSON

Logo del negocio:



Identifica que puntos principales que consideras que otros deberían conocer para saber de que se trata tu idea. Te damos unas preguntas de guía para tu ruta:



1. Identifica ¿Qué características de tu idea de negocio quieres poner a prueba con el prototipo? (Características físicas, experienciales, funcionales, etc.)
2. ¿Quieres definir tu proceso, construir tu producto, si realmente tu reto es una necesidad o problema, o saber si existe mercado? 3. ¿El proceso es importante para dar a conocer tu idea de negocio, o son más importantes los beneficios que ofrece?
4. ¿Qué te gustaría que tu cliente conociera de tu idea de negocio?
5. ¿Qué quisieras que evaluará un experto si le mostrarás tu idea de negocio?

1 paso:

empresa de origen colombiano, talento nacional

2 paso:

empresa dirigida por jóvenes en la zona de marketing de ventas.

3 paso:

la variedad de los licores, su historia, descripción

4 paso:

atención para todas las comunidades

5 paso:

el cliente aprende de lo que consume

6 paso:

se ofrece una entrega de calidad

7 paso:

nuestro estilo es clásico y elegante

8 paso:



rapidez en la compra

9 paso:

estaremos actualizados de las fechas importantes para el cliente.

Validemos tu prototipo:

Experto técnico:

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

Atención alta al usuario, interfaz gráfica sofisticada e interactiva y gran variedad de producto con todas sus especificaciones, reseñas y valoraciones.

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

1. Su rápida respuesta
2. Su gran base de datos
3. Su facilidad de usar



¿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 si misma.

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?



No es una necesidad, pero si hace parte de una secuencia, es un producto que es fundamental.

¿Cómo satisfacer actualmente la necesidad presentada?

Con la facilidad de entrega de mi producto y su variedad en la lista de lanzamientos

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

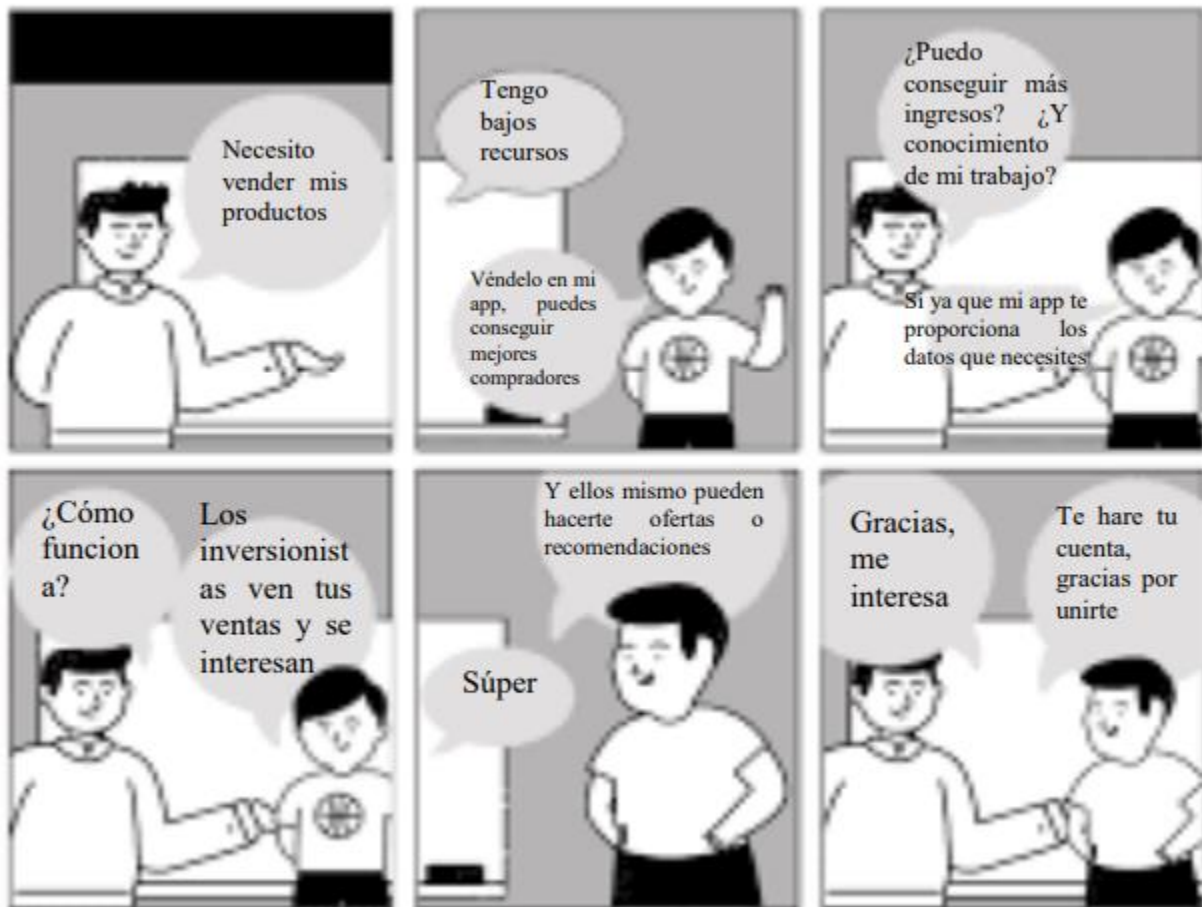
No ya que pienso que la sencillez de este producto y sus bases orígenes y uso es muy perfecta y altamente comercializable.

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


Me llama la atención el tema de satisfacer esa comunidad bebedora pero no me convence mucho el abuso de este liquido por parte de esta comunidad



Historieta



Capital

 **18** Sicológico

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

