

UD1

EMPRENDEDORES, IDEA DE NEGOCIO Y ENTORNO EMPRESARIAL

Itinerario Personal para la Empleabilidad II

RESUMEN DE CONTENIDOS



UN EJEMPLO DE EMPRENDEDOR

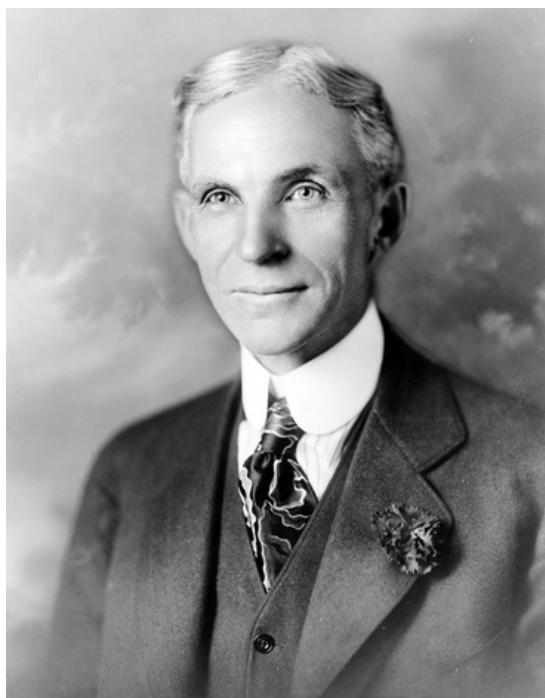
EMPRENDEDOR VS EMPRESARIO

CUALIDADES

VALORES SOCIALES

BUSCANDO IDEAS

¿SON EMPRENDEDORES?



HENRY FORD

PAÍS DE NACIONALIDAD: EEUU
FECHAS: 1863-1947
LOGRO: FORD COMPANY



MAHATMA GANDHI

PAÍS DE NACIONALIDAD:
FECHAS:
LOGRO:

ROSA PARKS

PAÍS DE NACIONALIDAD:
FECHAS:
LOGRO:



CRISTÓBAL COLÓN

NACIONALIDAD: ¿?
FECHAS:
LOGRO:



¿CÓMO CONTRIBUYEN AL PROGRESO SOCIAL Y AL DESARROLLO ECONÓMICO?



EMPRENDEDOR/A VS. EMPRESARIO/A

- OFRECEN UN VALOR AÑADIDO A LA SOCIEDAD.
- IMPLICA ACEPTAR UN RIESGO
- REÚNE CIERTAS CUALIDADES:
HABILIDADES SOCIALES
HABILIDADES DE DIRECCIÓN
ACTITUDES
APTITUDES



- ES QUIEN CREA Y DIRIGE UNA EMPRESA.
- HAY VARIAS TEORÍAS:
LA DEL RIESGO
LA DE LA TECNOCRACIA
LA DE LA OPORTUNIDAD
...

INTRAEMPRENDEDOR/A



- QUIEN DESARROLLA PROYECTOS DENTRO DE OTRA EMPRESA U ORGANIZACIÓN.



CUALIDADES PERSONALES

- Iniciativa.
- Autonomía.
- Creatividad.
- Innovación.
- Visión de futuro.

- Confianza en uno mismo.
- Tenacidad.
- Responsabilidad.
- Autodisciplina.
- Sentido crítico.
- Motivación de logro.

- Curiosidad.
- Flexibilidad.
- Proactividad.
- Capacidad para asumir riesgos.
- Tolerancia a la frustración y a la incertidumbre.

+ Solución de
problemas y
conflictos!



CUALIDADES PERSONALES

Resolvamos!



¿Con qué habilidad se relacionan las siguientes afirmaciones?

- A) SARA CREA UN PRODUCTO ÚNICO CON MATERIALES RECICLADOS PARA DESTACAR EN EL MERCADO.
- B) LA IDEA EMPRENDEDORA DE ANA NO GUSTA DEL TODO A LOS CLIENTES, ASÍ QUE LA ADAPTA Y LA AJUSTA RÁPIDAMENTE.
- C) NAIM ANTICIPIA UNA TENDENCIA DEL MERCADO Y PREPARA SU PROYECTO EMPRENDEDOR PARA APROVECHARLA.
- D) IKER RESUELVE UN CONFLICTO ENTRE VARIOS MIEMBROS DE SU EQUIPO, ESCUCHA AMBAS PARTES Y BUSCA PUNTOS EN COMÚN.
- E) ALBA Y CARLOS INVIERTEN EN UNA IDEA NUEVA CON MUCHO POTENCIAL, ASUMIENDO POSIBLES PÉRDIDAS INICIALES.

FOLIO GIRATORIO



¿POR QUÉ HENRY FORD FUE INNOVADOR? ¿QUÉ CUALIDADES DE EMPRENDEDOR VES EN ÉL?

¿CÓMO VAMOS?

1. ¿QUÉ DIFERENCIA HAY ENTRE EMPRENDEDOR Y EMPRESARIO E INTRAEMPRENDEDOR?
2. PIENSA EN LAS CUALIDADES VISTAS Y APUNTA CUÁLES REÚNES. LUEGO, PONDREMOS EN COMÚN LAS MÁS DESTACADAS ENTRE TODOS.
3. DILEMA MORAL (ENTREVISTA DE TRABAJO REAL)

PREGUNTA: ¿EMPRENDERÍAIS CON SOCIOS??

En caso afirmativo, ¿quiénes seríais más afines entre vosotros?

¿A quién llevarías en tu automóvil, habida cuenta que sólo tienes sitio para un pasajero?

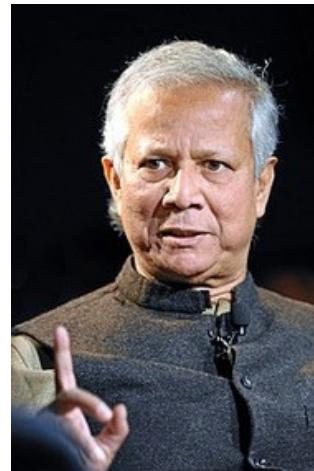
Piensa muy bien tu respuesta antes de seguir leyendo...

Este es un dilema ético y moral utilizado en entrevistas de trabajo. Podrías llevar a la anciana, porque va a morir y por lo tanto deberías salvarla primero; o podrías llevar al amigo, ya que él te salvó la vida y estas en deuda con él. Sin embargo, posiblemente nunca vuelvas a encontrar a la mujer de tus sueños, o tu hombre ideal.

Un aspirante en una entrevista fue contratado, de entre 200 concursantes, por su magnífica respuesta. ¿Quieres saber qué respondió?

EMPRENDIMIENTO SOCIAL

- Identifica las necesidades de la sociedad y ofrece un bien o servicio que las cubra.
- Contribuye al **progreso tecnológico** (se enfrentan con la competencia).
- Crea empleo.
- Crea y distribuye la riqueza.



MUHAMMAD YUNUS



ISABEL
FERNÁNDEZ



VALERIA CORRAL Y PATRICIA HEREDIA

Cada vez más se apuesta por la ética
empresarial

LOS EMPRENDEDORES SOCIALES BUSCAN TRIPLE OBJETIVO

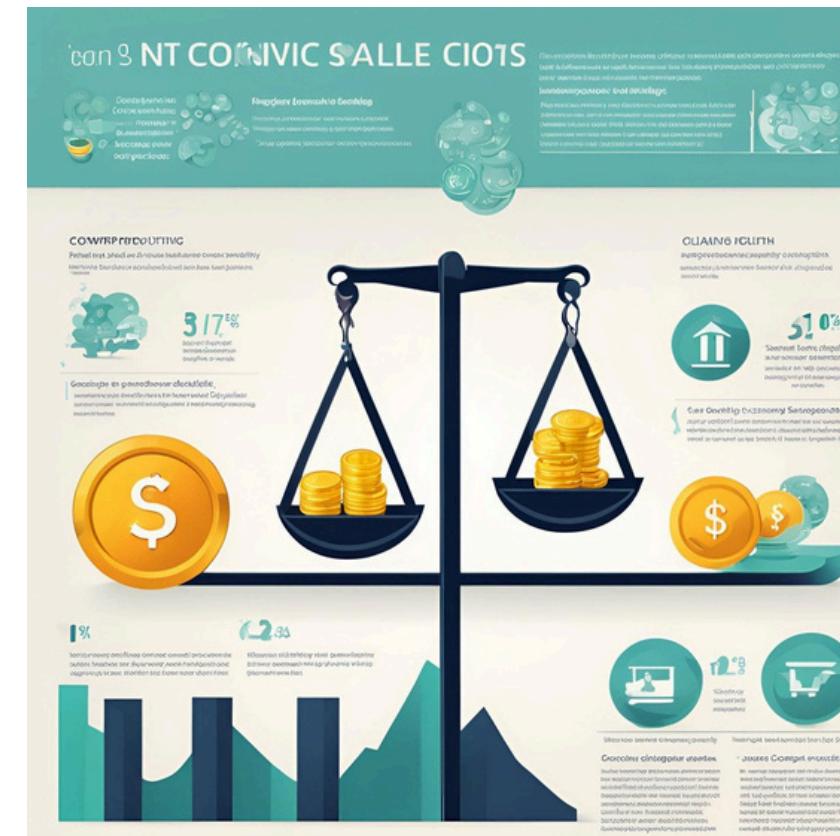
MEDIOAMBIENTAL



SOCIAL



ECONÓMICO



CONTESTA EN TU LIBRETA

Gestión Administrativa

1. ¿QUÉ DIFERENCIA HAY ENTRE EMPRENDEDOR Y EMPRESARIO?
2. HAZ UN ESQUEMA CON LAS CUALIDADES DEL EMPRESARIO Y CLASÍFICALAS EN CUALIDADES PERSONALES, HABILIDADES SOCIALES Y HABILIDADES DE DIRECCIÓN.
3. ¿QUIÉNES SON LOS INTRAEMPRENDEDORES?
4. ¿QUÉ CARACTERIZA Y DISTINGUE A LOS EMPRENDEDORES SOCIALES?

DEBATE LAS IDEAS EMPRENDEDORAS IDENTIFICAN LAS NECESIDADES EXISTENTES O CREAN UNA NECESIDAD?

- ¿Necesitamos algo de una marca en concreto o agua embotellada?
- ¿Por qué las necesidades varían de una cultura o época a otras?
- ¿Hasta qué punto los productos y servicios que se nos ofrecen influyen en esas diferencias?



UNA IDEA



LA IDEA EMPRENDEDORA

Ejemplo
Surgimiento de nuevos negocios como centros de día, servicios a domicilio, turismo de salud, servicios culturales y de ocio dirigidos a la tercera edad.



Ejemplo
En un principio, el donut era un producto para el público infantil (y hacia este se dirigían los anuncios en los años setenta), pero estos niños crecieron y la empresa decidió ampliar su cuota de mercado a los adultos, introduciendo el donut en las cafeterías.



¿Cómo podemos encontrar una idea novedosa?

Ejemplo
Imaginando cómo ofrecer un bien o un servicio, ya conocido, de otra manera que pueda satisfacer más al cliente.
El elemento diferenciador de nuestra empresa no tiene por qué ser el bien o el servicio en sí.



Ejemplo
Las papelerías CARLIN o FOLDER ofrecen productos propios de una papelería tradicional, pero expuestos al público de una manera diferente; el cliente, como en un supermercado, coge lo que necesita y lo lleva a caja.



Cambiando el canal de distribución.

Ejemplo
La venta por internet de naranjas ecológicas y otros productos de la huerta.

Creando nuevas soluciones.

Ejemplo
Los productos de alimento funcional (aquellos con ingredientes que ayudan a mejorar algún aspecto de la salud) están sustituyendo la necesidad básica de comer por la de reducir el colesterol, controlar la tensión, el peso, etc.



Fuente: EIE 360º Editex

LA IDEA EMPRENDEDORA



- Preocupación por el cuerpo y la estética
- Mayor tiempo para el ocio
- Mejoras en la vivienda e interés por la decoración funcional y el confort.
- Nuevas tecnologías.
- Incorporación de la mujer al mercado laboral.

LA IDEA EMPRENDEDORA

- Aumento de la esperanza de vida.
- Nuevas formas de relacionarse.
- Aumento de las mascotas en los hogares.
- Creciente preocupación por la seguridad.
- Preocupación por el medioambiente.
- El tiempo, un valor en sí mismo.



Otras fuentes de inspiración

- Modas en otros mercados.
- Aficiones.
- Conocimiento de un sector o modelo de negocio.
- Mejorar algún aspecto social.

DISEÑANDO LA IDEA

creating
MAGIC

Vamos a...

1. Buscar necesidades o problemas.
2. Transformar ese problema en un reto a resolver con una IDEA.
3. Definiremos la propuesta de valor de esa idea.
4. Validaremos la idea.

1.

¿Cómo transformar el problema detectado en un reto?

- Hablar con los afectados y encontrar la causa, así como las manifestaciones que evidencian el problema.
- Evaluar las ideas y elegir una, evaluando:
 - La alternativa más sencilla que podamos llevar a cabo.
 - La idea más relevante para ayudar a más gente o conseguir mejores resultados.
 - La más eficiente y fácil de usar por el target al que nos dirigimos.
 - La que tenga mayor impacto social y sea más sostenible.
 - La que sea más escalable (*poder empezar poco a poco y hacerla crecer y expandirse sin esfuerzos exagerados*)



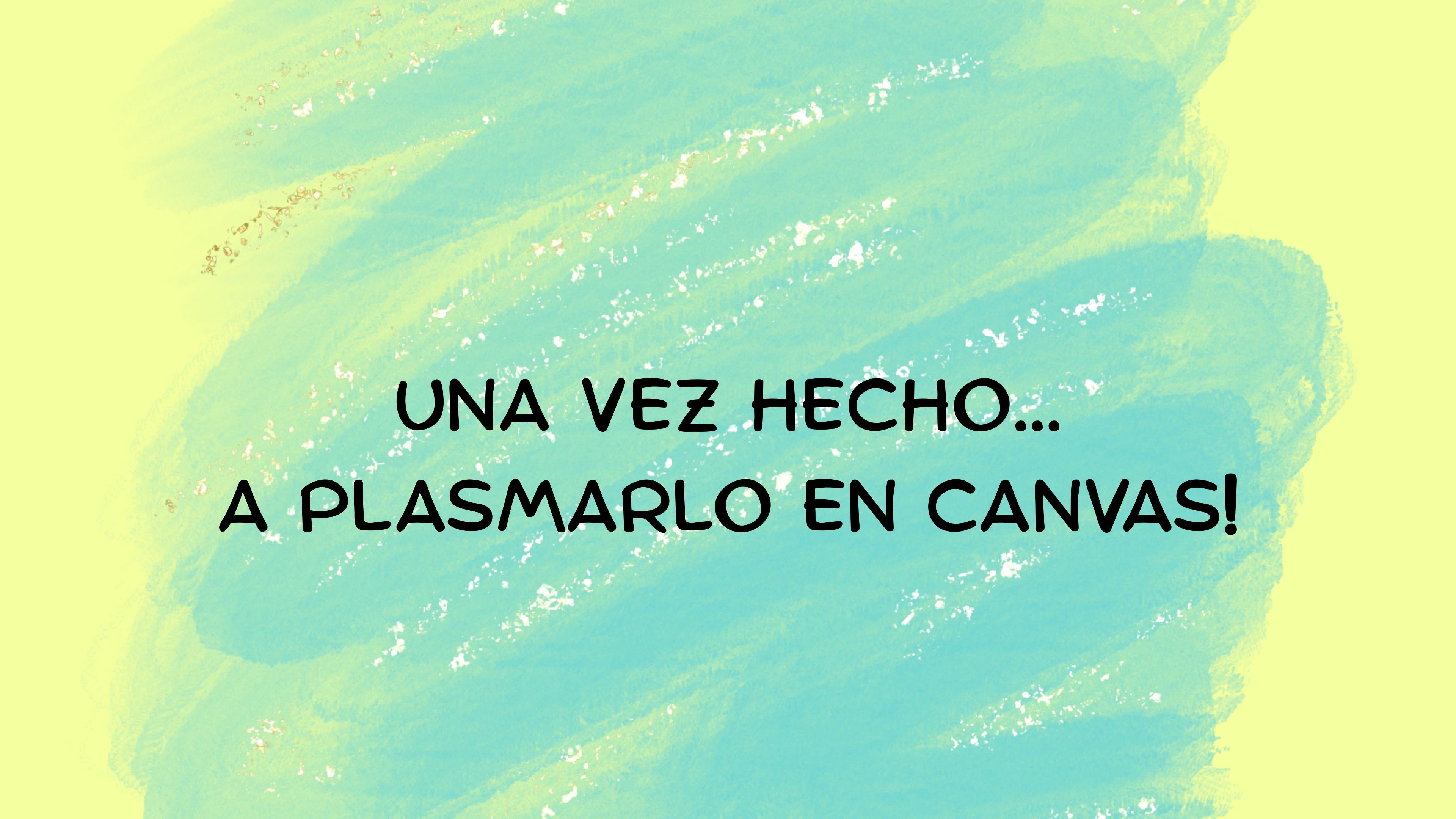
2. Para definir la propuesta de valor

¿Cuál es la ventaja de lo que ofrecéis? (es más barato, supone una ventaja que ahora no hay, es más sostenible, está más comprometida con la sociedad, conlleva alguna ventaja sobre otras parecidas?)

3. Para validar la idea

Preguntar a los clientes potenciales su opinión y cómo mejorarían la idea.





**UNA VEZ HECHO...
A PLASMARLO EN CANVAS!**