

# EL EMPRENDIMIENTO COMO PROYECTO DE VIDA

## ¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO?

Un emprendimiento es un **negocio iniciado y desarrollado de manera independiente**. El proyecto puede estar a cargo de una o más personas que se consideran emprendedores.

## Las características de un emprendimiento

**Innovación:** Introducción de nuevas ideas, productos o servicios en el mercado.

**Visión a largo plazo:** Busca ser sostenible en el tiempo e ir creciendo en el mercado.

**Adaptabilidad:** Flexibilidad y adaptación a los cambios.

# TIPOS DE EMPRENDIMIENTO

sustentable).

- **Emprendimiento Social.-** Es la creación de una empresa que busca resolver problemas sociales o ambientales, generando beneficios económicos y sociales.
- **Emprendimiento Productivo.-** Es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado.
- **Emprendimiento Digital.-** Se refiere a **iniciar y gestionar un negocio que funcione completamente en línea**, se adapta a la era digital, utilizando tecnologías digitales para crear nuevas empresas y transformar las existentes.

# PERFIL DEL EMPRENDEDOR

Es el conjunto de características personales, que posee una persona con capacidad para iniciar, desarrollar y sostener un emprendimiento.

## HABILIDADES.-

- Creatividad e innovación
- Liderazgo
- Toma de decisiones
- Planificación y organización

## ACTITUDES.-

- Proactividad
- Responsabilidad
- Autoconfianza
- Curiosidad y deseo de aprender

## VALORES.-

- Honestidad, respeto
- Solidaridad, compromiso
- Responsabilidad social y ambiental.

# IDEA DE NEGOCIO Y OPORTUNIDAD EMPRENDEDORA

## ¿CÓMO NACE UNA IDEA DE NEGOCIO?

Nace al **identificar una necesidad, un problema o una oportunidad** en el entorno y pensar en una forma innovadora de resolverlo o satisfacerlo, mediante un producto o servicio.

## ¿ CÓMO DETECTAMOS LAS NECESIDADES Y OPORTUNIDADES EN EL ENTORNO ?.

**Observando y analizando el entorno** (familia, comunidad, escuela, ciudad, redes sociales, etc.) para descubrir **problemas sin resolver**, de las personas que podrían convertirse en ideas de negocio.

# Creatividad e Innovación en el Emprendimiento

**¿Qué es la Creatividad?.-** Es la **capacidad de generar ideas nuevas, originales y útiles**, ya sea para resolver un problema, mejorar algo existente o crear algo desde cero.

**¿Qué es la innovación?.-** Es la **aplicación práctica de una idea creativa**, que mejora un producto, servicio o proceso, y genera valor para las personas o el entorno.

- **¿Qué es la matriz FODA?.-** Es una herramienta que permite **analizar** una idea de negocio

FODA	Significado	Tipo de factor
<b>F</b>	Fortalezas	Interno y positivo
<b>O</b>	Oportunidades	Externo y positivo
<b>D</b>	Debilidades	Interno y negativo
<b>A</b>	Amenazas	Externo y negativo

# ESTUDIO DE MERCADO

Es una **investigación sencilla y organizada** que se realiza para conocer a los **posibles clientes, la competencia y las necesidades del mercado**, antes de lanzar un producto o servicio.

## ¿QUÉ ES LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES?

Es el proceso de **dividir el mercado en grupos más pequeños y específicos de personas** que comparten características o necesidades similares, para poder **ofrecerles un producto o servicio adecuado**.

## LAS ENCUESTAS Y ENTREVISTAS COMO HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS

Son herramientas que permiten **recoger información directamente de las personas** (clientes potenciales), para conocer sus gustos, necesidades, opiniones y hábitos de consumo, antes de iniciar un emprendimiento.

## ¿ QUÉ ES EL ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA?.

Es el proceso de **investigar y comparar a otras personas o negocios** que ofrecen productos o servicios similares al tuyo, con el objetivo de **mejorar tu idea de negocio y diferenciarte en el mercado.**

### ¿PARA QUÉ SIRVE?

- Para **identificar** fortalezas y debilidades de la competencia.
- Para **evitar** repetir errores que ya otros cometen.
- Para **descubrir** oportunidades de mejora o innovación.

### ¿QUÉ ES EL PRODUCTO MÍNIMO VIABLE?

El Producto Mínimo Viable (**PMV**) es la versión más simple y funcional de un producto que se puede lanzar al mercado rápidamente y con pocos recursos, para probar si realmente le interesa a los clientes.