PROPÓSITO:

Guía No. 4: ¿Eres un Emprendedor?

Permitir que el estudiante desarrolle ideas de emprendimiento innovadoras, aplicando el método SCAMPER y validar su propuesta con un estudio de mercado integrando metodologías activas y herramientas tecnológicas.

MOTIVACIÓN:



"¿Cómo tener un negocio que genera millones y millones y te hará financieramente libre? Seguro te gustaría tener un negocio que gane millones, entonces, no te puedes perder los cinco principios que son la base de todos los negocios exitosos. Lo describe M. J. DeMarco en su libro Unscripted. Basta con echar un vistazo a cualquier vertedero de basura y descubrir montañas de objetos olvidados, que un día fueron el deseo de alguien: bicicletas, ropa, juguetes, muebles, adornos; en el pasado, alguien gastó su dinero para conseguirlos, pero primero alguien tuvo que crear estas cosas. Todos compramos cosas que alguien más creó, objetos físicos y digitales. La verdadera esencia de un negocio se centra en la producción, si quieres ganar más, consume menos y produce más. Ahora, ¿cómo saber qué producir? Un producto que vale la pena es aquel que satisface las necesidades. Piensa en ese restaurante que siempre se la pasa lleno; ¿Y porqué es así? Porque ofrece algo que a la gente le encanta. Una deliciosa comida. Los clientes regresan, traen amigos y estos lo recomiendan a otros. Entre mas gente quiere tu producto, mas grande será tu billetera. No es necesario tener una idea innovadora que cambie la humanidad. Resolver un problema existente es mas que suficiente. Fíjate en las quejas. ¿Algo se rompe mas rápido de lo que debería? Una oportunidad. Basura tirada al costado de la carretera. Una oportunidad. Así que, para tener un negocio exitoso, aprovecha ***el principio de la necesidad***. ***El segundo es el principio del control.*** ¿Hay una persona o una entidad que puede acabar con tu negocio de un plumazo? Si tu respuesta es sí, estas pisando un hielo muy delgado. Por ejemplo, vendes productos de una empresa X, que se especializa en cosméticos, lo estás haciendo muy bien, pero la empresa X se declara en quiebra o desaparece y tú te quedas sin nada o elaboras productos lácteos que vendes a través de determinada tienda. La tienda es tu único cliente. La gestión de la tienda cambia y el nuevo gerente tiene una visión diferente. Dejan de vender tus quesos y yogures y con ello, tus ventas bajan a casi cero. Al crear tu propio negocio, trata de controlar tantos aspectos como te sea posible. La creación del producto, su publicidad, distribución, etc. Nunca dependas de un solo cliente, de un solo proveedor, una sola plataforma o un solo sistema de distribución. Es peligroso. Ahora, considera también la barrera de entrada. Imagina que vives en una ciudad cuyas autoridades favorecen a los vendedores de comida. Cualquiera puede ir a la oficina, completar una solicitud y recibir fondos para abrir su propio puesto. ¿Será una buena jugada abrir un

restaurante en esta ciudad? Por su puesto que no. La competencia es feroz y las oportunidades limitadas. ***El principio de entrada*** dice que, cuanto más fácil es entrar a un negocio, menor es su potencial para generar ganancias. Busca desafíos complejos, ahí es donde está el verdadero valor. ***El cuarto es el principio del tiempo***. Muchas empresas son en realidad, trabajos de tiempo completo, donde la cantidad que ganas, depende de la cantidad de horas trabajadas. Si no reparas el grifo, no abres el taller o no envías el proyecto, no te pagan. Cuando te vas de vacaciones, tus ingresos también se toman vacaciones. A lo que aspiramos es a crear un ingreso que no dependa directamente de tu tiempo. Hay sin embargo una gran ironía en los ingresos pasivos. Antes de acostarte en la playa y antes de que el dinero entre a tu bolsillo, primero hay que tomar una acción masiva. Crear ingresos pasivos lleva meses y a veces años de enorme esfuerzo. Se trata de crear un sistema completo que luego funcione sin tu presencia y con tu mínima dedicación. ***El quinto, es el principio de escala.*** Lo que produces y lo que vendes, debe ser duplicable. La duplicación puede significar hacer muchas copias del producto, llegar a muchas ubicaciones o tener varias redes de distribución. Por ejemplo, si has abierto un puesto de helados en la esquina, hay un numero limitado de personas a las que les puedes vender un rico helado. Aproximadamente mil personas pasan por esta calle cada día y no mas que cien compran helados. Estas limitado por la ubicación y seria extremadamente difícil vender, por ejemplo, quinientos helados al día. Para duplicarse, podrías abrir cuatro puestos mas de los mismos. Si eres un autor de libros, la duplicación seria, vender libros en papel y un número ilimitado de libros electrónicos. Si creas videos, publicar tu contenido no solo en español sino también en inglés, alemán, francés, etc. Influye en millones y ganarás millones. De esto se trata el principio de escala. Ahora quiero mostrarte mi antes y después. Mi físico ha mejorado. Mi cuenta bancaria ha aumentado y soy una persona mas ordenada. Desde que he implementado algunos hábitos claves. Fue después de leer el libro hábitos atómicos. Si lo lees cuando eres joven, tienes demasiada ventaja sobre los demás…”

EXPLICACIÓN:

En algún momento, muchos niños de los Estados Unidos descubren que China está ubicada en el lado opuesto del mundo. Se imaginan que pueden hacer un túnel y llegar a China. De hecho, yo comencé a hacerlo. El hoyo era tan grande que mis papás tuvieron que llamar a un jardinero para que fuera a arreglarlo.

EJERCICIOS:

1. Adquirir la guía; 2. Pegar la guía en el cuaderno; 3. Observar el video recomendado en la guía; 4. Copiar en el cuaderno lo que dice el video; 5. Leer la guía completamente; 6. Escribir la guía en el cuaderno; 7. Realice un comentario relacionado con cada uno de los cinco principios que son la base de todos los negocios exitosos; 8. Realizar un dibujo a todo color relacionado con el tema tratado en esta guía.

EVALUACIÓN:

1. Trabajo en clase (1 punto); 2. Cuaderno al día (4 puntos); 3. Sustentación (2 puntos); 4. Orden en el puesto de trabajo (1 punto); 5. Actitud ante la clase (1 punto); 6. Adquisición de la guía (1 punto).

Total: 10 puntos.

BIBLIOGRAFÍA:

https://es.weforum.org/stories/2014/03/raro-inteligente-e-impaciente-eres-un-emprendedor/