

Innovación y Emprendimiento
Primera competencia: El emprendedor y la innovación

Serás capaz de identificar las principales características de un emprendedor exitoso, comprendiendo el proceso de innovación seguido por una empresa y por un emprendedor.

Instrucciones:

Cada unidad de competencia tiene un valor. Si el participante cumple con cada unidad, deberá colocar la palabra “sí” en la columna “¿Cumple?” y escribir el mismo valor en la columna “Puntaje”. Por el contrario, si el participante no cumple con la unidad, deberá escribir la palabra “no” en la columna “¿Cumple?” y un puntaje de 0 en la columna de la derecha.

Unidades de competencia y criterios correspondientes		Valor	¿Cumple?	Puntaje
El emprendedor				
1. Describe las características típicas del emprendedor para reconocer los retos a los que se enfrenta al emprender una idea de negocio.				
a.	*Entrevista a dos emprendedores, sin importar el tipo de negocio o proyecto que estén emprendiendo, las preguntas abordan su experiencia como emprendedores y permiten validar si poseen las características típicas del emprendedor.	15		
b.	*Elabora una presentación de PowerPoint con al menos ocho diapositivas con los resultados principales. Incluye el patrón identificado en las respuestas de los entrevistados y la opinión de qué tan lógicas fueron las respuestas obtenidas. Registra al menos dos preguntas con sus respectivas respuestas.	15		
c.	Incluye en la última diapositiva de la presentación la respuesta a las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> • ¿Los emprendedores entrevistados tienen las mismas habilidades? • ¿Cuáles sí son similares? • ¿En cuáles deberían trabajar? • ¿Son esas habilidades las mismas en las que debes trabajar para mejorarlas? 	14		
Oportunidades de negocio				
2. Clasifica oportunidades de negocio para desarrollar la que posea más alto potencial y viabilidad.				
d.	Identifica cinco oportunidades de negocio y responde por escrito por qué son una oportunidad de negocio.	13		
e.	*Elige una oportunidad de negocio y la define en un enunciado.	15		
3. Analiza las necesidades del mercado para justificar una idea de negocio.				
f.	*Justifica en media cuartilla por qué es la idea con más alto potencial, si no es una idea con un alto potencial es mejor que vuelvas a realizar una lluvia de ideas o investigues un poco más, para encontrar aquella en la que trabajarás.	15		
g.	Responde por escrito las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué necesidad de mercado está satisfaciendo? • ¿Quién sería tu competencia? • ¿Quiénes son los clientes potenciales y cuál es el tamaño del mercado? ¿Es escalable a nivel internacional? ¿Por qué? • ¿Cuáles habilidades, aptitudes y actitudes que tú posees ayudarán a que la idea de negocio sea realizable? • ¿Qué marca tendrá tu producto, servicio o empresa? 	13		

*Los criterios señalados con asterisco son estrictamente indispensables para acreditar la competencia, por lo que debes desarrollarlos obligatoriamente.

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.