

Seamos emprendedores

Tipos de empresas

Empresas autónomas

Son aquellas constituidas por una persona. Es un tipo de empresa muy común en los casos de profesionales o trabajadores que quieren ofrecer sus servicios por cuenta propia.

Empresas societarias

A esta clasificación pertenecen todas las empresas que implican la creación de una persona jurídica para poder operar legalmente. Existen diferentes tipos de empresas societarias dependiendo de las legislaciones de cada país.

Microempresas

Son empresas con menos de 10 trabajadores. Suelen ser el primer paso de un profesional o emprendedor que trabaja bajo la figura de empresa autónoma. Una empresa de fotografía para bodas, conformada por un fotógrafo, un videógrafo y dos asistentes, sería un ejemplo de una microempresa.

Pequeñas empresas

Se considera que una empresa es pequeña si tiene entre 11 y 50 trabajadores. En estos casos, ya suele existir una estructura de trabajo bien definida y son una figura muy común en las empresas familiares. Muchos locales de venta de alimentos (panaderías, restaurantes) son pequeñas empresas.

Medianas empresas

Tienen entre 50 y 250 trabajadores. Las medianas empresas son consideradas como una parte vital de la economía de los países, ya que son el tipo de empresa más numerosa y por tanto, contribuyen en la generación de empleo. Una agencia de publicidad o un medio de comunicación local podrían ser ejemplos de medianas empresas.

Grandes empresas

Tienen más de 250 trabajadores. No suelen ser las más abundantes en cantidad, pero por su tamaño generan un valioso aporte económico y productivo en la economía. Las cadenas de supermercados y los bancos con varias sucursales son grandes empresas.

Problemas y necesidades en mi comunidad.

Problemas es que los callejones están pequeños y mal hechos y los carros no entran como es.

Necesidades es que las escuelas estén mejor echa y que no se entre el agua.

Forma de satisfacer esa necesidad o resolver el problema.

Que compongan los callejones para que ya no haya problemas.

Que la escuela la vieran echo mejor y que la compongan para que ya no se le entre el agua.

Ya existe otra u otras empresas que presten el mismo servicio

Si bancos, empresas de internet y farmacias.

Determina si son suficientes o si el mercado ya está saturado.

Bancos el mercado ya está saturado.

Empresas de internet el mercado ya está saturado.

Farmacias ya son suficientes.

¿Tienes alguna idea para mejorar el producto o servicio que ellas ofrecen?

El internet que aparte de que vendan internet que vendan otras cosas sobre el internet como por ejemplo las baterías de los controles los alambres que conectan el internet.

Bancos que a pared de guardar el dinero y hacer depósitos y tarjetas también que hagan otras cosas talvez avises decirles halos clientes como es que funcionan las cosas como manejan el dinero encontrar otras formas para guardar el dinero.

Farmacias vender otras cosas que no sea medicina como vender las batas de doctores y lo que usan los doctores y talvez más cosas.

Cuestionario para conocer los gustos y preferencias de tus posibles clientes.

¿Qué significa esta compra para ti? ¿Qué significa para tu empresa?

¿Cuál fue el mejor vendedor con el que hablaste?

¿Cuál sería el mejor momento para volver a comunicarme contigo?

¿Qué es lo que menos te interesa de nuestro servicio?

¿Por cuál nivel de servicio estás dispuesto a pagar?

¿Cuánto pagarías por este producto?

¿Cuánto pagaría por este producto?

Elija una única opción:

\$100

\$300

\$500

\$750

\$1000

¿Cuál sería su respuesta?

En una escala de 1 a 5 siendo 1 la menor y 5 la mayor

1. Definitivamente no compraría el producto

2. Posiblemente no compraría

3. No estoy seguro/a

- 4. Posiblemente compraría
- 5. Definitivamente lo compraría

¿A cuál precio diría que el producto es?

Completar las 4 preguntas:

Es tan barato por lo cual su calidad es cuestionable (demasiado económico)

\$ _____

¡Es una buena oferta! (económico) \$ _____

Se me hace un poco caro (costoso) \$ _____

Es muy caro para considerar comprarlo (demasiado costoso): \$ _____

Plan de acción

Producto que quiero brindar

Bisutería

¿Qué necesito tener para empezar?

Elabora un Plan de Negocios

Definir si soy fabricante o distribuidor

Determina el presupuesto inicial

Localiza a los distribuidores de materiales mayoristas

Prepara la estrategia de ventas

¿Materia prima?

La bisutería se fabrica con materiales muy diversos: la porcelana, alambre de latón, telas, pasta de papel, pasta de vidrio, esmaltes, perlas cultivadas, etc.

¿Personal?

Talvez mas que no

¿Mobiliario y equipo?

Para empezar equipo cuando sea una empresa más grande podría ser una mobiliaria.

¿Publicidad?

La publicidad es lo que mas le sirve a una empresa que está empezando así que si la usaría.

¿Necesitas un local o será una empresa virtual?

Seria una empresa local y virtual las dos traen sus beneficios, local por que sabrían dónde encontrarnos y virtual por que si no saben dónde ubicarnos podrán buscarnos virtualmente.