

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
CREATIVIDAD EMPRESARIAL
MODALIDAD DISTANCIA



2020-I

Administración
de Negocios

NOMBRE DE LA ASIGNATURA

I. FICHA TÉCNICA

Número de créditos académicos:	2
Facultad que lo ofrece:	Ciencias Económicas y
Campo de formación:	A.O.I.
Código:	130050003
Naturaleza del curso:	Teórico-Práctica
Semestre:	IV
Periodo Académico:	2020 – I

II. PRESENTACIÓN DEL CURSO

La asignatura es una actividad académica básica del componente de la administración y de las organizaciones, se espera lograr identificar oportunidades de negocio en el entorno, generando ideas útiles y originales para su posterior evaluación de la innovación, sensibilización, identificación, formulación y puesta en marcha.

III. PROPÓSITO DE FORMACIÓN DE LA ASIGNATURA

El estudiante de la Universidad del Quindío, por ser pertinente, creativa e integradora, deberá tener visión de las oportunidades que la región o el entorno puede ofrecer; se orienta para incentivar el desarrollo personal, social y empresarial. Un emprendedor interpreta y transforma su realidad mediante la acción, a partir de la evaluación de la idea de negocio como semilla de innovación empresarial y reconocimiento del entorno local, nacional e internacional.

Esta es una asignatura que se torna fundamental para el estudiante de Administración de Negocios, pues es la tendencia en los procesos formativos de fomento a la cultura del emprendimiento, es decir, aprender a concebir los negocios desde su origen u oportunidad, para crearlos, con un alto componente de creatividad.

IV. OBJETIVO GENERAL

Orientar al estudiante para generar ideas de negocio, pueden ser nuevos o ya existentes, con el fin de que logre identificar oportunidades para iniciar con un proyecto que será fortalecido en la asignatura Creación de Empresa.



V. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer el entorno económico, social y político de la región para formular ideas de negocios o procesos de fortalecimiento a negocios ya existentes.
- Aplicar la capacidad creativa de cada participante en las asignaturas del programa, como fuente de apoyo e investigación para el sector productivo y empresarial.
- Conocer la importancia de un proyecto innovador el cuál podría ser su potencial trabajo de grado.
- Conocer las oportunidades que brinda la ley 1014 del 2006 sobre el emprendimiento y el empresarismo.

VI. ARTICULACIÓN DE LA ASIGNATURA

La asignatura se articula con Creación de Empresa, siendo base según perfil del proyecto de grado, para desarrollar un plan de negocios, estudio de factibilidad o creación de empresas.

VII. JUSTIFICACIÓN

En la actualidad se presentan múltiples oportunidades debido al desarrollo de las TICS y la globalización, adicionalmente se presentan diversos cambios empresariales que se pueden observar en muchas empresas nacionales e internacionales, como la alta tasa de desempleo, se hace necesario conocer las herramientas para la creación de una empresa, y, por ende, generación de plazas de trabajo para los futuros profesionales de la Universidad del Quindío de forma pertinente, creativa e integradora.

Es por lo tanto una prioridad desarrollar su capacidad creadora y tener los conocimientos para formar empresa, puesto que el medio actual exige una formación y un desarrollo de competencias en esta área. Siendo necesario que el estudiante genere y lidere sus propias ideas, para asegurar su desarrollo profesional como empresario; puesto que todas las empresas deben su origen de un modo u otro a una idea elaborada previamente en una mente creadora, y su desarrollo y resultados a la puesta en marcha de dicha idea, por parte de un empresario competente. Pocas dudas pueden quedar entonces de la importancia de la actividad creativa en el contexto empresarial.

Por lo tanto, esta actividad integrará temas para la identificación de oportunidades que le brinden al estudiante las bases teóricas y prácticas para lograr ser sujeto activo del proceso empresarial.



VIII. COMPETENCIAS A DESARROLLAR EN LA ASIGNATURA

En cuanto al saber:

- Conocer las bases conceptuales de la cultura del emprendimiento y las finanzas personales.
- Conocer los Principios, valores y características del emprendedor exitoso.
- Diferenciar los conceptos de creatividad, innovación e invención.
- Conocer el estilo de pensamiento que influencia la identificación de ideas de negocio.
- Diferenciar los conceptos de pensamiento convergente y pensamiento divergente.

En cuanto al saber hacer:

- Generar ideas que respondan a una oportunidad de negocio en tiempo, espacio, necesidad del mercado, rentabilidad y sostenibilidad y que sean viables de producirse, comercializarse y que garanticen la seguridad física, psicológica, social y ecológica a la sociedad.
- Aplicar la creatividad y la innovación en la generación de ideas de negocios.
- Aprender a percibir las necesidades y problemas como oportunidades.
- Caracterizar la personalidad de un emprendedor y caracterizar su personalidad.
- Formular un perfil de la idea de negocio.

En cuanto al ser:

- Interactuar con su CIPA y con otros de su curso, frente a los procesos de ideas creativas con miras al cumplimiento del objetivo general de la materia
- Acceder al trabajo en equipo, respetando los valores personales y organizaciones.
- Responsabilidad en cuanto a la entrega de los talleres y el trabajo final.
- Espíritu competitivo para emprender objetivos elevados.

IX. METODOLOGÍA

Aula invertida: A.H. Aprender a hacer, ya que la actividad promueve la adquisición de competencias y habilidades para que el estudiante de origen a su propia empresa; logrando articular una relación entre la teoría y la práctica; proporcionando el ejercicio laboral, social y ambiental, combinando la actitud como empresario y la aptitud para trabajar en equipo, con la capacidad de la iniciativa para asumir riesgos en el mercado global siglo XXI.

X. NÚCLEOS PROBLÉMICOS

La Creatividad, el espíritu emprendedor y las finanzas personales:

1. A partir de mi autodiagnóstico, ¿cómo puedo conocer mis paradigmas?
2. ¿Cómo identificar mis temores, mis debilidades y fortalezas para transformar mi realidad social y económica?
3. Conociendo las características del emprendedor ¿puedo identificar mis características empresariales?



4. Al conocer los conceptos creatividad, innovación e invención, ¿cómo logro ponerlos en práctica para formular un proyecto de vida?

El Empresario, la empresa y su entorno

1. ¿Conociendo los problemas del entorno los puedo aprovechar como oportunidades?

2. ¿Cómo reconocer mi entorno para definir posibles ideas de negocio?

3. Conociendo la historia, ¿puedo emplearla para generar nuevas ideas que definan innovaciones y procesos creativos?

4. Consciente del mundo global, ¿cómo plantear alternativas de ideas y proyectos que mejoren mi pensamiento empresarial?

Como descubrir oportunidades de negocio

1. A través del pensamiento divergente ¿cómo puedo generar alternativas de solución a un problema o necesidad?

2. La idea es suficiente para iniciar una empresa?

3. Conociendo estadísticas y empresas exitosas ¿podré desarrollar nuevas ideas?

4. ¿Cómo diferencio los tipos de emprendimiento, para aplicarlos según mis competencias en la generación de ideas?

XI. EJES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS DE LA MATERIA

Primera tutoría

La Creatividad y el espíritu emprendedor:

- Estableciendo metas y Proyecto de Vida.
- Ley 1014 de 2006 de fomento a la cultura del emprendimiento
- Características emprendedoras
- El proceso empresarial

Segundo tutoría

El empresario, la empresa y su entorno

- Etapas y componentes en el establecimiento de una empresa
- Conceptos y modelos de empresa
- Productividad y competitividad
- El empresario exitoso y las nuevas empresas.



Tercera tutoría

El emprendedor y su idea de negocio

- El proceso creativo
- Características de las ideas empresariales
- Desarrollo de las ideas de empresa
- Desarrollo del modelo de empresa
- Esquema de la oportunidad de empresa

Cuarta tutoría

PROYECTO IDEA DE NEGOCIO CREATIVO (EXPOSICIONES)

Contenido: Idea empresarial innovadora. Socializar la idea de negocio en el salón de clase, manifestando los atributos, aplicaciones que tienen, opciones de compra y futuro esperado

Taller primer tutoría

Taller presencial

JUSTIFICACIÓN:

El estudiante de la Universidad del Quindío, debe tener un conocimiento de sí mismo, ya que esta es la primera condición para la vida exitosa. Los seres humanos somos creativos, por qué no utilizar esta habilidad para generar ideas útiles y originales.

OBJETIVOS:

- Motivar a los estudiantes a generar ideas útiles y originales
- Identificar las aptitudes y actitudes que debe tener un empresario.
- Concientizar al estudiante de la importancia de definir un plan de acción frente a sus debilidades
- Llevar la estudiante para que identifique sus fortalezas y gustos.



Taller tutorial 1

Test de Inteligencias multiples, de Howard Gardner

INSTRUCCIONES: lee cada una de las afirmaciones. Si expresan características fuertes en tu persona y te parece que la afirmación es veraz entonces coloca una V (en una hoja junto al número de la pregunta) y si no lo es, coloca una F.

- 1.....Prefiero hacer un mapa que explicarle a alguien como tiene que llegar.
- 2.....Si estoy enojado(a) o contento (a) generalmente sé exactamente por qué.
- 3.....Sé tocar (o antes sabía tocar) un instrumento musical.
- 4.....Asocio la música con mis estados de ánimo.
- 5.....Puedo sumar o multiplicar mentalmente con mucha rapidez
- 6.....Puedo ayudar a un amigo a manejar sus sentimientos porque yo lo pude hacer antes en relación a sentimientos parecidos.
- 7.....Me gusta trabajar con calculadoras y computadores.
- 8.....Aprendo rápido a bailar un ritmo nuevo.
- 9.....No me es difícil decir lo que pienso en el curso de una discusión o debate.
- 10.....Disfruto de una buena charla, discurso o sermón.
- 11.....Siempre distingo el norte del sur, esté donde esté.
- 12..... Me gusta reunir grupos de personas en una fiesta o en un evento especial.
- 13.....La vida me parece vacía sin música.
- 14.....Siempre entiendo los gráficos que vienen en las instrucciones de equipos o instrumentos.
- 15.....Me gusta hacer rompecabezas y entretenerme con juegos electrónicos
- 16.....Me fue fácil aprender a andar en bicicleta. (o patines)
- 17.....Me enoja cuando oigo una discusión o una afirmación que parece ilógica.
- 18.....Soy capaz de convencer a otros que sigan mis planes.
- 19.....Tengo buen sentido de equilibrio y coordinación.
- 20.....Con frecuencia veo configuraciones y relaciones entre números con más rapidez y facilidad que otros.
- 21.....Me gusta construir modelos (o hacer esculturas)
- 22.....Tengo agudeza para encontrar el significado de las palabras.
- 23.....Puedo mirar un objeto de una manera y con la misma facilidad verlo.
- 24.....Con frecuencia hago la conexión entre una pieza de música y algún evento de mi vida.
- 25.....Me gusta trabajar con números y figuras
- 26.....Me gusta sentarme silenciosamente y reflexionar sobre mis sentimientos íntimos.
- 27.....Con sólo mirar la forma de construcciones y estructuras me siento a gusto.
- 28.....Me gusta tararear, silbar y cantar en la ducha o cuando estoy sola.
- 29.....Soy bueno(a) para el atletismo.
- 30.....Me gusta escribir cartas detalladas a mis amigos.
- 31.....Generalmente me doy cuenta de la expresión que tengo en la cara
- 32.....Me doy cuenta de las expresiones en la cara de otras personas.
- 33.....Me mantengo "en contacto" con mis estados de ánimo. No me cuesta identificarlos.
- 34.....Me doy cuenta de los estados de ánimo de otros.
- 35.....Me doy cuenta bastante bien de lo que otros piensan de mí.

AHORA REVISAS LAS SIGUIENTES PREGUNTAS EN EL ORDEN DADO:
SI PUSISTE VERDADERO ASIGNALES UN PUNTO A CADA UNA Y SUMA LOS PUNTOS

- A) 9 -10-17-22-30 =
- B) 5-7-15-20-25 =
- C) 1-11-14-23-27=
- D) 8-16-19-21-29=
- E) 3-4-13-24-28=
- F) 2-6-26-31-33=
- G) 12-18-32-34-35=



suma cuanto te dan en cada fila aquellas filas que te den sobre 4 tienes la habilidad marcada y 5 eres sobresaliente. Ahora las inteligencias:

- A) Int. Verbal
- B) Int. Lógico-matemática
- C) Int. Visual espacial
- D) Int. kinestesica-corporal
- E) Int. Musical-rítmica
- F) Int. Intrapersonal
- G) Int Interpersonal

1. **Lingüística.** En los niños se aprecia en su facilidad para escribir, leer, contar cuentos o hacer crucigramas.
2. **Lógica-matemática.** Se aprecia en los menores por su interés en patrones de medida, categorías y relaciones. Facilidad para la resolución de problemas aritméticos, juegos de estrategia y experimentos.
3. **Corporal y kinésica.** Facilidad para procesar el conocimiento a través de las sensaciones corporales. Deportistas, bailarines o manualidades como la costura, los trabajos en madera, etc.
4. **Visual y espacial.** Los niños piensan en imágenes y dibujos. Tienen facilidad para resolver rompecabezas, dedican el tiempo libre a dibujar, prefieren juegos constructivos, etc.
5. **Musical.** Los menores se manifiestan frecuentemente con canciones y sonidos. Identifican con facilidad los sonidos.
6. **Intrapersonal.** Aparecen como introvertidos y tímidos. Viven sus propios sentimientos y se automotivan intelectualmente
7. **Interpersonal.** Se comunican bien y son líderes en sus grupos. Entienden bien los sentimientos de los demás y proyectan con facilidad las relaciones interpersonales.
8. **Inteligencia naturalista.** facilidad de comunicación con la naturaleza.

Administración
de Negocios



Taller tutoría 2

JUSTIFICACIÓN. Para los estudiantes es indispensable conocer los aspectos fundamentales del entorno empresarial, las oportunidades laborales que ofrece el mercado y las características fundamentales de todo empresario para lograr obtener resultados satisfactorios adaptados a la realidad.

OBJETIVOS:

- Generar reflexión frente a la posibilidad real de crear empresa en su localidad.
- Conocer el entorno empresarial y las oportunidades existentes.
- Lograr que el estudiante reflexione sobre la posibilidad de crear empresa.

Generalidades de la actitud y espíritu emprendedor

¿Es usted un emprendedor? Para responder el interrogante debe analizar los siguientes aspectos:

- Un emprendedor, además de tener logros importantes en su actividad económica, debe ser una persona íntegra, comprometida con el desarrollo del país y con la sociedad.
 - El emprendedor, debido a sus niveles de actividad, requiere de un CUERPO sano que lo lleve a alcanzar sus metas. Además, necesita tener CABEZA, conocimientos, habilidades y técnicas adecuadas para hacer posible su objetivo. Y por último, es necesario tener un CORAZÓN, sensibilidad, motivación y espíritu de lucha. Anímate
1. Realice un dibujo alusivo a cualquiera de las características de los emprendedores, ponga su imaginación a volar.
 2. Una vez realizado el dibujo coméntelo con su grupo y exponga las razones que lo llevaron a plantearlo de esa forma.
 3. Consulte un caso empresarial donde se evidencie la familia éxito. Presente sus comentarios al respecto.
 4. Cite un ejemplo suyo donde haya puesto en práctica la actitud emprendedora.
 5. En un pequeño grupo plantee una lúdica que le permita colocar en práctica la actitud emprendedora y el emprendimiento.
 6. De los tipos de emprendedores, consulte un ejemplo para cada uno y socialícelo con el grupo.



Taller tutoría 3

JUSTIFICACION. De acuerdo a las experiencias de quienes han soñado con la posibilidad de ser empresarios y no han podido, se desiste de la idea por no encontrar que hacer. Otros por el contrario han emprendido la creación de empresa o el fortalecimiento de las ya existentes

OBJETIVOS:

- Motivar al estudiante a generar ideas de negocio útiles y originales
- Permitir que los estudiantes, plasmen sus ideas en forma libre y clara
- Llevar al estudiante a través de ejercicios a definir su idea empresarial.

ESTE TALLER DEBE SER RESUELTO PARA LA TERCERA TUTORÍA EN FORMA INDIVIDUAL O CIPAS EN FORMA CREATIVA (Útil y original)

Preguntas a resolver

1. ¿Qué es para usted un empresario?
2. ¿A quién se le puede llamar empresario?
3. ¿A qué obstáculos se enfrenta el empresario de hoy en día?
4. ¿Por qué se dice que el empresario contribuye con el desarrollo económico de las regiones?
5. ¿Qué competencias debe tener un empresario para ser cada día más competitivo?
6. ¿Cómo se ha venido preparando el empresario de hoy en día para afrontar cambios complejos como la globalización o los tratados comerciales?
7. ¿De qué forma las universidades de la región han apoyado al empresario?
8. ¿Qué estrategias plantea usted que se pueden colocar en práctica para ayudar a que el empresario se vuelva más competitivo? Justifique su respuesta.
9. ¿Cómo se han vinculado los entes gubernamentales para apoyar el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas?
10. ¿Considera que los tratados comerciales le han ayudado a los empresarios a salir de la crisis?



En la tutoría de forma presencial:

1. Debes llevar a la tutoría presencial al menos tres ideas de negocio que sean realizables, posibles, con una inversión inicial razonable, analizar cada una. Diligenciar el anexo de lluvia de ideas empresariales y la matriz de evaluación de oportunidades

LLUVIA DE IDEAS EMPRESARIALES

OBJETIVO: Motivar la generación de ideas emprendedoras, su análisis y la selección de la idea de mayor viabilidad de éxito.

FACTORES CLAVES	1.	2.	3.	4.	5.
• Oportunidad Empresarial.					
• Capacidad Financiera y Credito					
• Conocimientos					
• Profesión					
• Experiencia					
• Habilidades Personales					
• Capacidad de obtener informacion					
PUNTAJE TOTAL					

Una vez analizados estos aspectos, se escogen las 3 ideas que resulten más viables o atractivas para desarrollar y se analizan según el siguiente cuadro:

TABLA DE DECISIÓN

Quiero trabajar en ésta idea porque...	Idea 1	Idea 2.	Idea 3.
1. Es compatible con mi carrera.			
2. Me ofrece posibilidades económicas.			
3. Tengo experiencia sobre éste aspecto.			
4. Me permite permanecer en la región.			
5. Existe una tecnología que me permite prever el éxito del proyecto.			
6. Me permite mejorar con mi empresa establecida.			
7. Puedo contribuir con ella a la solución de las necesidades de mi región.			
8. Deseo incrementar mis conocimientos en este tema.			
9. En mi región hay condiciones para el desarrollo de esta idea.			
10. En mi región se requieren más empresas de éste tipo, la actividad hace parte de las apuestas productivas.			
11. Contribuye al desarrollo tecnológico de mi región.			
PUNTAJE TOTAL			

Criterios de Calificación:

- 0 – 1: Desacuerdo.
 2 – 3: Indeciso (No se adapta a su caso).
 4 – 5: De acuerdo



(Taller tutoría 3) MATRIZ DE EVALUACIÓN DE OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Puede incluir hasta 6 ideas de negocio y hacer el respectivo análisis. (Si tiene más de 6 ideas agregue más filas).

IDEAS	EMPRESARIO			MERCADERO			EMPRESA		TOTAL
	A	B	C	D	E	F	G	H	
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
6.									

A.	Gustos (motivación e interés)
B.	Habilidades (cuenta con las destrezas para desarrollar su idea)
C.	Experiencia (Ha trabajado durante un tiempo significativo como empresario en esa idea)
D.	Valor Agregado (Valor adicional al producto o servicio que se encuentra en el mercado)
E.	Mercado en crecimiento (Hay indicadores nacionales y departamentales de crecimiento del sector)
F.	Barreras de entrada (Su idea tiene alguna dificultad o requiere de un proceso que pueda retardar el inicio de su idea)
G.	Recursos Económicos (Cuenta con los recursos necesarios, identifica fuentes de financiación)
H.	Crecimiento (las empresas similares a las suya están creciendo)

Valoración: cada ítem debe valorarlo entre 0 y 3, siendo 0 el menor valor y 3 el máximo. Ejemplo: el ítem A Gustos si no le gusta (motivación e interés) la valoración sería 0 y así sucesivamente.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

La idea que obtenga un mayor valor será la que usted debe elegir para iniciar el estudio. En caso de que la primera idea no sea viable, se tomará la segunda.

Administración
de Negocios



(TALLER tutoría 3) EVALUACION CUALITATIVA DE LA IDEA DE NEGOCIO

PREGUNTA	SI	NO	NO SABE	Necesita más información
1. ¿Es significativo su mercado?				
2. ¿Es posible llegar a esos clientes?				
3. ¿Sabe quien es la competencia y que tan fuerte es su posición?				
4. ¿Tiene ventajas sobre los productos o servicios de la competencia?				
5. ¿El sector al cual pertenece su negocio esta creciendo?				
6. ¿Conoce o tiene acceso a la tecnología?				
7. ¿Existe la disponibilidad de insumos para la producción?				
8. ¿Existen espacios físicos disponibles y apropiados en la zona en que se debe ubicar el negocio?				
9. ¿Conoce la magnitud apropiada de la inversión requerida?				
10. ¿Ve factible la consecución de ese dinero?				
11. ¿Conoce las prácticas comerciales del medio en el cual se desenvuelve el negocio?				
12. ¿Se ajustan esas prácticas a sus principios éticos y morales?				
13. ¿Se consigue fácilmente el recurso calificado?				
14. ¿El margen de utilidad esperado es atractivo?				
15. ¿Se espera que el negocio tenga buen nivel de liquidez (disponibilidad de efectivo)?				
16. ¿Existen problemas legales, éticos, morales o familiares que puedan surgir?				
17. ¿Se ajusta el negocio a sus gustos y deseos?				
18. ¿Tendrá su negocio un impacto negativo sobre el medio ambiente?				
19. ¿Tiene disponibilidad del tiempo que requiere el negocio?				
20. ¿Si se requieren, socios, tiene algunos candidatos con las características adecuadas?				
21. ¿Su familia está de acuerdo y lo apoya?				
22. ¿Tiene contactos adecuados que le den el soporte necesario al negocio?				
23. ¿Conoce los puntos críticos del negocio y la manera para subsanarlos?				
24. ¿Realmente mi producto es innovador?				
25. ¿Esta mi negocio proyectado según las exigencias tecnológicas del momento?				
26. ¿Tengo las capacidades y los recursos para aprovechar la oportunidad de negocio?				



TALLER ENCUENTRO TUTORIA No. 4

Para la última tutoría deben presentar el perfil de la idea empresarial teniendo en cuenta:

1. La idea del negocio debe mostrar un valor agregado y ser alcanzable.
2. Deben presentar la idea de una forma creativa, a sus compañeros, haciendo toda la parte publicitaria que defina una idea de negocio innovadora.
3. Deben presentar un trabajo escrito, según el lienzo Canvas de modelo de negocio. Ver pág. 282 libro Varela Innovación empresarial

XII. EVALUACIÓN

Se tendrá en cuenta las actividades encaminadas al reconocimiento y refuerzo de los aprendizajes basados en las competencias a desarrollar. El referente de las evaluaciones será el acta de concertación.

XIII. BILIOGRAFÍA BASE DE DATOS BIBLIOTECA UNIQUINDIO CRAI

UNIQUINDIO. Base de datos Biblioteca CRAI. *Parra, Mercedes. (2017). Emprendimiento y creatividad. Aspectos esenciales para crear empresa Ecoe Ediciones. Tomado de <http://crai.referencistas.com:2078/?il=5716>*

UNIQUINDIO. Base de datos Biblioteca CRAI. *Romero, Andres. (2005). Creatividad e innovación en empresas y organizaciones. Técnicas para resolución de problemas Díaz de Santos. Tomado de <http://crai.referencistas.com:2078/?il=3874>*

UNIQUINDIO. Base de datos Biblioteca CRAI. *Ruiz, Moises. (2005). Platón, que debo hacer mi empresa. Díaz de Santos. Tomado de <http://crai.referencistas.com:2078/?il=3933>*

UNIQUINDIO. Base de datos Biblioteca CRAI. *Varela, Rodrigo. (2014). Innovación empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresa. Pearson. Tomado de <http://crai.referencistas.com:2078/?il=966>*



Formato Trabajo final Creatividad Empresarial

1. Clientes		¿Cuál es su mercado objetivo? ¿Qué potencial tiene este mercado (por ejemplo) ¿Cuánto dinero se vende en este mercado al año? ¿Cuáles son sus clientes objetivos? ¿Cuántos hay? ¿A través de qué canales va a vender su producto/servicio?
2. Propuesta de Valor	de	En términos muy claros y resumidos, ¿Qué hace su negocio? ¿Qué productos y/o servicios va a ofrecer? ¿Cómo crea valor su negocio?
3. Canales de Distribución	de	¿Cómo compran los clientes? ¿Dónde compran? ¿Cómo pagan?
4. Relaciones con los clientes	con	¿Qué relaciones de negocio establecerá con los clientes?
5. Fuentes de ingresos	de	¿Cómo va usted a generar utilidades con la operación de su negocio?
6. Recursos Claves		¿Qué pasos sigue su negocio desde la elaboración o consecución de un producto o servicio hasta su entrega final al cliente?
7. Actividades clave		¿Qué ventajas tiene sobre otros negocios similares? ¿Qué habilidades tiene que aseguren su éxito y triunfo en el mercado? ¿Qué lo protege de que lo imiten? ¿Cuáles son sus principales competidores?
8. Aliados clave		¿Quiénes son sus proveedores? Nivel de formación, conocimientos del negocio, experticia en funciones específicas
9. Estructura de Costos	de	¿Cuáles son sus diferentes fuentes de ingresos? Desglose las principales ¿Cuánto dinero cree que puede generar su negocio en 3-5 años? ¿Cuánto dinero necesita para que su idea se haga realidad? ¿Cuánto de capital de riesgo? ¿Cuánto en préstamos u otros?

XV.DATOS DE LOS DOCENTES QUE ORIENTAN LA ASIGNATURA

Nombre	Formación académica	Correo electrónico –Número
NELSON ENRIQUE RODRÍGUEZ MARTÍNEZ	Administrador de Empresas	nerodriguez@uniquindio.edu.co cel 300 555 8331

“Mas creatividad es el único camino para que el mañana sea mejor que hoy” Anónimo

