Nombre de la alumna:
Nancy Karina Gordillo Méndez

Nombre del profesor:
Lic. Icel Benardo Lepe Arriaga

Nombre del trabajo:
Mapa conceptual

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9º Cuatrimestre

Grupo: "A"

Frontera Comalapa, Chiapas a 9 de julio del 2020

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

estas son

Plan de trabajo

es la

asignación de tiempos

de igual manera

Responsables

Recursos

Metas

a las

diferentes actividades de una empresa

de forma

que se cumplan los objetivos

Marketing

el

El área de marketing

abarca

una serie de actividades

tales como

Desarrollar una investigación del mercado

es decir

número de clientes potenciales

consumo aparente

demanda potencial

Elaborar un análisis de la competencia

Llevar a cabo el estudio de mercado

Establecer el sistema

de

distribución

es decir

generar los acuerdos necesarios

para

subcontratar el servicio de distribución

Definir la publicidad de la empresa

contratar

el servicio de diseño

y

Los materiales correspondientes

Producción

de la misma manera

el área de producción

abarca

serie de actividades a realizar

son

Diseñar el producto o servicio

Definir el proceso

de

producción

Determinar la ubicación

de las

instalaciones y su distribución

Especificar los requerimientos

de la

mano de obra

Identificar y seleccionar

a los

proveedores de equipo

herramientas

y

materias primas

Organización

las

actividades a realizar

Definir las funciones de la empresa

son

Diseñar la estructura organizacional

y

El personal que las llevará a cabo

Establecer los perfiles de cada puesto

de la

empresa

los

Aspectos legales de implantación y operación

incluye

Definición del régimen de constitución

Trámites

de

Implantación

fiscales

Laborales

Elaborar los manuales operativos

de cada

área funcional

Diseñar el proceso

de

reclutamiento

contratación

e inducción del personal

Definir el sistema de capacitación

El costo y gastos

es un

sin embargoo

de los elementos mas importantes

para

realizar las proyecciones

o tambien

planeaciones de un negocio

es cualquier cantidad de dinero

que se debe

erogar para pagar lo que se requiere

en la

operación de la empresa

por ejemplo

un anuncio de radio

seria

un gasto

la luz

seria

un costo

por lo tanto

existen dos tipos de costos y/o gastos

estas son

Costos variables

cambian

en relación directa

con determindada

actividad o volumen

Costos fijos

Son aquellos

que permanecen constantes

en un

periodo determinado

Resumen ejecutivo

es el

concentrado de la información sobresaliente

de cada

una de las áreas

de

plan de negocio

debe ser

claro, conciso

y

explicativo

tambien

debe contener aspectos

como

Toda la información clave

del

plan

Los elementos que darán éxito

al

trabajo

La información principal

de cada

área analizada del plan de negocio

Contenido del resumen ejecutivo

incluye

Naturaleza del proyecto

es decir

Nombre de la empresa

Justificación

y

misión de la empresa

Ubicación

Ventajas competitivas

Descripción de los productos

y

servicios

El mercado

Descripción del mercado

se incluirá

Demanda potencial

del

producto o servicio

Conclusiones del estudio

el

de

mercado realizado

Resumen del plan de ventas

sistema de producción

la

información

que se incluirá

en el reumen

como

Proceso de producción

Necesidades especiales

Características generales

de

materia prima

de la

tecnología

equipo

instalaciones

organización

se incorporará

en el resumen

como

Marco legal

Organigrama de la empresa

contabilidad y finanzas

de igual manera

Quién y cómo llevará a cabo

Capital inicial requerido

el

proceso contable

Modelo de negocio

Describe

cómo una organización

abarca

en la que

crea,aptura y entrega valor

actividades

como

el propósito de la misma

ya sea

económica o social

de la misma manera

estrategias

Infraestructura

bienes que ofrece

estructura organizacional

operaciones, politicas

relación con los clientes

el

autor Osterwalder y Pignerr

mencionan

elementos esenciales

en el

modelo de negocio

Segmento del mercado

como

Canales de distribución

Relación con los consumidores

Propuesta de valor

son

la forma en que la empresa

hará

llegar los productos a sus consumidores

BIBLIOGRAFÍA

- Lepe,I.B.(2020).Taller del emprendedor.p.87-101