

Nombre de la alumna: Jessica del Rosario Hernandez Meza

**Nombre de la profesora: Myreille Eréndira Rodríguez
Alfonzo**

Nombre del trabajo: Gestión y evaluación de proyectos.

**Materia: Innovación de modelos de negocios y gestión de
empresas familiares**

Grado: 6a cuatrimestre

Grupo: A

Lic. Administración y estrategias de negocios

Introducción

En el presente ensayo tratará sobre la creación de las estrategias implementadas en un modelo de negocio, mas que nada se dará a conocer puntos importantes sobre su creación y los pasos que hay para tener un control sobre el modelo de negocio. Esta información nos ayuda a saber un poco más sobre las estrategias implementadas, para lograr un buen funcionamiento del negocio.

Desarrollo

Para empezar, debemos tener en claro que es una estrategia y como es que tiene un gran papel en el modelo de negocio.

Una estrategia es la determinación de metas y objetivos básicos de largo plazo de la empresa, la adopción de los cursos de acción y la asignación de recursos necesarios para lograr dichas metas. (JR., 2010)

Como dice el autor una estrategia son cursos de acción, que se toman en las decisiones de negocio con el fin de lograr los objetivos de mercado planteados, teniendo buenos resultados y lograr una ventaja competitiva, recuerdo que una estrategia es seleccionada con el objetivo de minimizar dificultades que se puedan presentar en el logro de los objetivos.

Ahora al establecer una estrategia se deben seguir tres etapas, las cuales son: la determinación de los cursos de acción, la evaluación y la selección de alternativas. Pero para tener un éxito en la estrategia establecida se debe contar con el compromiso de los directivos y por su puesto de los colaboradores ya que son piezas fundamentales en su desarrollo.

Un modelo de negocio es una herramienta conceptual que contiene un conjunto de elementos y sus relaciones y permite expresar la lógica de negocio de una empresa específica. (Osterwalder, 2005)

se refiere a la descripción de valor que la empresa ofrece a sus clientes y socios de comercialización con el fin de obtener ingresos. En relación con la estrategia es que ambos buscan el auge de la empresa y sobre todo la supervivencia del negocio, como también la expansión comercial y sobre todo la constancia competencia en el mercado.

El modelo de planificación de negocios cuenta con 5 procesos el cual esta empleada para evitar posibles inversiones sin obtener resultados esperados y tomar cursos de acción en la hora de su implementación como también la constante verificación del modelo.

Este modelo está constituido por 5 procesos los cuales mencionare a continuación.

El proceso declarativo esta enfocado sobre las aspiraciones de la empresa, como también su propósito el cual la relacionaríamos con la misión y la visión de la empresa, además que también en esta etapa se plantean los objetivos, los impulsos (ya sea de manera financiera) y por su puesto las estrategias de mercado. La finalidad de este proceso es poder establecer de manera clara y formal sobre el rumbo del inicio de la empresa y lo que quiere transmitir a sus clientes y consumidores, como también se establece el giro de la empresa.

El proceso analítico esta basado en el análisis del entorno del negocio tanto interno como externo, su finalidad es buscar oportunidades de negocio y sobre todo la satisfacción de los clientes, en esta etapa se podría relacionar con el ciclo económico de la empresa ya que se invierte en los productos y sobre todo en la apertura de nuevas sucursales como también la innovación. Es por eso que se debe tomar en cuenta estas etapas: como la Depresión, Recuperación, Auge, Recesión, estas etapas proyecta el avance y sobre todo el estado actual de la empresa a la hora de una inversión como también arroja datos sobre si la inversión está dando resultados.

El proceso de ejecución esta basada en los planes y programas de la empresa sobre todo la implementación de proyectos en un determinado tiempo, su objetivo es desarrollarla en la empresa y tener un control sobre ella.

Proceso de control y compromisos como su nombre lo dice se refiere que tanto a avanzado la empresa, de desde el inicio de la implementación del modelo de negocio, en esta etapa se busca saber el sistema de control de desempeño desde el punto de inversión y de operación.

El proceso de compensación es a la estrategia como el combustible es al motor. En este proceso se refiere a los responsables clave sobre el éxito y satisfacción de un buen modelo de negocio, y como poder evitar posibles malos entendidos entre los colaboradores por su trabajo y constancia dedicación, es ahí donde el director debe implementar la estrategia sobre mostrar la cultura de la empresa y su finalidad que tiene dentro de ella.

Ahora la evaluación de negocios deberá estar enfocada en el cumplimiento de los objetivos primordiales de la empresa, y para tener un buen control se deberá aplicar una alineación de los objetivos donde se tiene en claro lo que se espera y deberá contar con tres elementos refuerzo, virtuosidad y robustez.

Conclusión

Lo que puedo aportar sobre este tema es sobre la importancia de un buen modelo de negocio aplicado en una empresa y como tomar buenas estrategias, en su curso las cuales ayudará demasiado en la empresa, además que al saber más sobre este tema me ayuda a tener más en claro sobre esta información y lo que implica un modelo de negocio.

como también las fases que tiene y como es que cada una de esas fases se determinan cosas importantes de la empresa y así lograr el éxito y satisfacción del negocio.

Tengo en claro la importancia de las estrategias que son implementadas en el crecimiento del negocio y como es que una estrategia ayuda en la empresa a tener una ventaja competitiva.

Bibliografía

JR., A. C. (18 de octubre de 2010). *emprendices* . Obtenido de emprendices :
<https://www.emprendices.com>

Osterwalder, M. y. (2005). Mexico .