



Nombre de la Alumna: Dora Susana Buere Santis

Nombre de la Profesora: Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso

Nombre del Trabajo: La estrategia vista a través de un modelo de negocio

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Innovación De Modelos De Negocios Y Gestión De Empresas Familiares

Grado: 6º Cuatrimestre

Grupo: Único

INTRODUCCIÓN

El presente ensayo tiene como finalidad de explicar la importancia con las que cuenta la estrategia vista a través de un modelo de negocio, ya que este suele ser de gran utilidad para una institución debido a que suele conformarse por una serie de elementos que ayudan a mejorar la administración de los sistemas, herramientas, técnicas, procedimientos, que controlan a la organización para mantener una adecuada planificación.

Por otra parte cuando hablamos de las estrategias que integran a la empresa, son consideradas ventajas competitivas que controlan a la empresa, para así poder obtener un mejor proceso productivo en cuanto a inversiones y egresos que puedan generar en la elaboración e innovación de nuevos productos y servicios, los cuales satisfacen diversas necesidades de los consumidores.

Es por ello que toda estrategia se ve conformado por los objetivos, por la visión, misión e valores que constituyen a las empresas, debido a que cada una de ellas aportan información fundamental que guían a cumplir sus metas en un determinado periodo, así como también en cada uno de los elementos se desarrollan una serie de preguntas, las cuales cuestionan a los empresarios para que con ello se pueda implementar una excelente maniobra, con la que lo competidores no suelen emplear y así poder obtener buenos beneficios.

Se comprende como estrategias a todas aquellas alternativas que una empresa plantea para alcanzar sus metas y objetivos que se determinan cumplir en un lapso, los cuales son conformados por diversos procesos que la institución debe de llevar acabo, como podrían ser en su investigación de mercado, en la implementación de llevar acabo un excelente marketing, así como también se debe mantener una carisma al ofrecer los servicios y vender los bienes, ya que son fundamentales para que los consumidores recomienden los productos y al mismo tiempo los sigan adquiriendo, con la calidad, el desempeño, y responsabilidad de los colaboradores que integran a la empresa.

LA ESTRATEGIA VISTA A TRAVÉS DE UN MODELO DE NEGOCIO

Las estrategias mantiene una relación con la globalización debido a que este suele a manejar todos a aquellos procesos políticos, culturales, tecnológicos entre otras mas, es uno de los temas mas importantes y relevantes para una empresa y por supuesto que también para un país, ya que como se menciona anteriormente suele coordinar una serie de elementos que son de gran utilidad para un individuo, ya que cada uno de estos suelen satisfacer una serie de necesidades que un individuo pueda tener.

Por dichas razones se manejan los tratados de libre comercio con diversos países, debido a que suele obtener ingresos de cada inversión que se proporciona, las cuales son beneficios para una empresa y para un país, aunque también son estrategias para conseguir un determinado capital que pueda contribuir a los ingresos que cada institución publica como privada puedan tener en un plazo.

Es entonces donde podemos encontrar a un modelo de estrategias de negocio, el cual se deriva de un enfoque global para gestión de sus estrategias empresariales, aunque también dicho modelo se conforma por una serie de procesos los cuales se dividen de la siguiente manera:

- * **Proceso Declarativo:** Es el tipo de proceso que los lideres llevan acabo, ya sea de una manera formal o informal, el cual consta de una instancia comunicacional, porque en ella se establecen los propósitos y los objetivo que se desean cumplir en la institución, asi como también suelen generarse directrices que permiten diseñar un proceso de construcción en cuanto al futuro, y este suele expresarse en una carta de navegación, ya que este suele coordinar o revisar que las actividades planeadas se lleguen a cumplir en tiempo y forma correspondiente.
- * **Proceso Analítico:** Es una etapa que expresa a la dinámica interna en cuanto a las tenidas y los sistemas que suelen integrar a la empresa, ya que estos se hacen cargo de analizar la información con las que una empresa se relaciona, en ella se pueden llevar acabo herramientas que suelen identificar las fortalezas y la amenazas o problemas con las que una organización puede enfrentarse, es así que se suelen manejar las métodos correspondientes, aunque también cuando se estructura un sistema se tiene como finalidad de encontrar nichos de mercado, ya que este es uno de los elementos que suele atraer rentabilidad en los bienes y servicios a ofertar.

- * **Proceso de Ejecución:** En este proceso se encarga de gestionar las actividades laborales de una manera eficaz y eficiente, ya que cuando se lleva a cabo el análisis de investigación de mercado con el FODA u otras herramientas se puede llevar a la implementación este proceso, debido a que suele desarrollar un navegador que formula estrategias, que suelen ser oportunidades fundamentales para una empresa. Como todo proceso se ve integrado por una serie de factores, elementos o herramientas que ayudan a su desempeño, este proceso no se queda sin la implementación de estos, debido a que consiste en planes, programas y proyectos, que especifican un periodo de formulación, ya que reflejarán los resultados obtenidos en mencionada gestión.
- * **Proceso de Control y Compromisos:** Es el proceso que consiste en llevar a cabo una determinada retroalimentación de los procesos ejecutados anteriormente, debido a que permite formular sistemas de control en las inversiones y operaciones que la integran, para que con ello se pueda evaluar los análisis de información, o detectar errores y poder solucionarlos de una manera rápida.
- * **Proceso de Compensación:** Es el último proceso que se lleva a cabo en la determinación de estrategias, esto se debe a que suele establecer los resultados esperados de todo el modelo de negocios, pues suele ser la más importante para la empresa, porque en él se observará si la organización ha obtenido éxito o pérdida en el desarrollo de sus estrategias, así como también se podrá mantener un informe del periodo del cumplimiento de las metas y objetivos planteados.

PASIÓN POR EDUCAR

Es por ello que este modelo de negocio se relaciona con la organización de la administración de la empresa, ya que suele satisfacer las necesidades de los consumidores, y al mismo tiempo el servicio o trato que se les suele brindar, para adquirir y mantener su confianza, el cual nos indica que mantendrá su fidelidad en los bienes o servicios de la empresa.

Los cinco procesos mencionados anteriormente tienen como objetivo detectar, y generar alternativas, u/o acciones que permitan llevar a flote a la organización.

Por último se establece la evaluación del modelo de negocio, el cual como su nombre lo indica, que es este podremos observar cuáles fueron nuestros logros y derrotas que se suelen manejar en una institución, como también se integra por la innovación que las empresas suelen tener en un determinado periodo, ya que los cambios de sistema, técnicas y herramientas son continuos.

CONCLUSIÓN

Mi conclusión es que cada empresa tiene diferentes maneras para llevar acabo su proceso administrativo, debido a que no todas suelen implementar nuevos métodos, estrategias, u/o herramientas que ayudan a el crecimiento de las instituciones, y en este caso se explico de cuales son los tipos de procesos que o las etapas que se deven de llevar acabo para mantener una mejor coordinación, en el ámbito de estrategias, ya que cuando definimos un objetivo se debe determinar un periodo de cumplimiento y con ella se suelen integrar formas o tácticas que se suelen cumplir para que se concrete la meta de una forma fortalecida.



BIBLIOGRAFÍA

<http://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/asignatura/c8e4579b62ac1aafc7072dca082c5281.pdf>

