

# Universidad del sureste

Noveno cuatrimestre

Andrés Martínez López

17/07/20

## **PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO**

Presentamos el plan del trabajo este consiste en la asignación de tiempos, responsables, metas y recursos a las diferentes actividades de una empresa de forma que se cumplan los objetivos. Para bien tener especificado lo que estamos realizando. Pasando esto una de las partes más importantes de todo modelo de negocio es el marketing los puntos importantes son;

- 1) Desarrollar una investigación del mercado (número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc.), especialmente si no se contó con la información completa y detallada al elaborar el plan de negocios.
- 2) Elaborar un análisis de la competencia (o complementarlo, si es necesario).
- 3) Llevar a cabo el estudio de mercado (si quedaron puntos pendientes que no se cubrieron al realizarlo la primera vez y/o si se desea complementar la muestra seleccionada para la aplicación).
- 4) Establecer el sistema de distribución (generar los acuerdos necesarios para subcontratar el servicio de distribución o adquirir los recursos necesarios, por ejemplo: camionetas, y planear el sistema de distribución).
- 5) Definir la publicidad de la empresa (contratar el servicio de diseño y generar los materiales correspondientes para llevar a cabo el proceso de publicidad).
- 6) Diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial, etc.
- 7) Definir el sistema de promoción (contratar el servicio de diseño y generar los materiales correspondientes, así como establecer los acuerdos necesarios para llevar a cabo este proceso).
- 8) Diseño del empaque del producto (si lo hay).

Esto depende de hasta donde nosotros queremos llegar, porque en el marketing es donde prácticamente nosotros nos desenvolvemos vemos y hacemos.

producción abarca una serie de actividades a realizar (al igual que en marketing, se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación), como son:

- 1) Diseñar el producto o servicio.
- 2) Definir el proceso de producción.
- 3) Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución.
- 4) Especificar los requerimientos de mano de obra. • Adquirir la tecnología necesaria.
- 5) Identificar y seleccionar a los proveedores de equipo, herramientas y materias primas.
- 6) Obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción.

- 7) Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa.
- 8) Comprar la materia prima para la elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
- 9) Adquirir (comprar o rentar) las instalaciones necesarias.
- 10) Acondicionar las instalaciones de la empresa (tanto de producción como administrativas).
- 11) Reclutar y capacitar a la mano de obra necesaria.
- 12) Diseñar el sistema de calidad de la empresa.

Cada uno de estos puntos son de vital importancia ya que acá los marca todo lo relevante, posteriormente sigue la organización que esto va a definir cómo se mueve y se hace cada cosa, quien la realiza, el area en el que estará, cómo se realizará.

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio. El costo es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa, no tiene como fin la ganancia, en tanto que el gasto sí se desembolsa con el objetivo de obtener utilidades; por ejemplo, la luz sería un costo, mientras que un anuncio de radio sería un gasto. Ahora bien, existen dos tipos de costos y/o gastos:

Costos variables. Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen. Dicha actividad puede ser de producción o ventas, por ejemplo, el material que va a utilizarse cambiará de acuerdo con el número de artículos o servicios que se produzcan.

Costos fijos. Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas. Por ejemplo, la renta del edificio, los sueldos, etc., van a pagarse, no importa si se produce o se vende en un periodo determinado

De hecho, la importancia de la contabilidad de costos radica no en la información como tal, sino en la interpretación que hagas de la misma y la forma en que la utilices para optimizar los procesos productivos y aumentar las utilidades. Es decir que, al igual que la contabilidad general y los balances que de ella derivan, se constituye en una herramienta invaluable para la toma de decisiones acertadas. Los estados financieros son resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas de la empresa, en un periodo determinado o en una fecha específica futura. El objetivo de elaborar dichos estados es que el empresario visualice desde el principio hacia dónde lo conducen todos los esfuerzos que realiza en el negocio, además de elaborar información que sirva para la toma de decisiones. Los estados financieros se proyectan a partir de otro estado financiero, que es el flujo de efectivo, que previamente ha sido calculado y, por tanto, ofrece información básica que permite

elaborar los dos estados clave para determinar la salud financiera futura de la empresa.

El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio (el óptimo son tres), y contener los siguientes aspectos: Toda la información clave del plan. Los elementos que darán éxito al proyecto. La información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto.

El resumen ejecutivo debe elaborarse con una estructura fácil de entender, seleccionando palabras clave y los elementos sobresalientes que lleven al inversionista potencial a interesarse cada vez más en el proyecto; se ubica al principio del plan de negocios, a manera de presentación del documento completo. Un buen resumen es muestra de un buen plan de negocios y éste, a su vez, la pauta de un posible buen proyecto, por tanto, es indispensable dedicar el tiempo necesario para obtener un excelente resumen ejecutivo, el cual será la carta de presentación del proyecto y del emprendedor mismo.

Son tantos los puntos importantes y vitales para que lo que realicemos salga al mercado de la mejor manera y no fracasemos.

Para concluir .Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente. El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.