



Luis Enrique Aguilar García

Andrés Alejandro Reyes

Cuadro sinóptico

Taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 9° Cuatrimestre

Grupo: “B”

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de julio del 2020

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Resumen ejecutivo

- Producto. Resultado final de un proceso de producción que representa un satisfactor para el consumidor.
- Objetivos del área de producción. La transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores es la producción.
- tipos de bienes
 - Bienes industriales. Productos que se utilizan para producir otros bienes; algunos de ellos entran directamente en el proceso productivo
 - Bienes de consumo. Productos que usan los consumidores finales para satisfacer sus necesidades personales
- Los servicios se clasifican
 - Servicios comerciales. reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo, diseño de instalaciones, etcétera.
 - Servicios profesionales. administrativos, atención médica o dental, educativos, de asesoría, etcétera

Contenido del resumen ejecutivo

- Especificaciones del producto o servicio. cumplir con varias característica
 - Simplicidad y practicidad
 - Confiabilidad
 - Calidad
- El proceso de producción se establece siguiendo el procedimiento
 - Determinar todas las actividades requeridas para producir un bien o prestar un servicio.
 - Organizar las actividades de manera secuencial.
 - Establecer los tiempos requeridos para llevar a cabo cada actividad
- Características de la tecnología
 - determinar la tecnología
 - Asegurar que se usará un nivel de tecnología apropiado al tipo de proyecto y a la región donde se piensa desarrollar.
 - Tener en mente todas las alternativas de tecnología, para considerarlas en la selección.
 - aspectos como
 - Facilidad para adquirir la tecnología.
 - Condiciones especiales para hacer uso de ella
 - Aspectos técnicos especiales de la tecnología, al aplicarla en el proceso de producción
- Equipo e instalaciones
 - Descomponer el proceso en actividades específicas. Elaborar una lista de todo el equipo requerido para cada actividad.
 - Realizar una lista de todas las herramientas necesarias para cada actividad. Determinar el espacio necesario para llevar a cabo cada actividad
 - Establecer cualquier requerimiento especial de instalaciones o facilidades para realizar cada tarea.

Modelo de negocio

- abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategia
- elementos esenciales
 - Segmento del mercado. la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar.
 - Propuesta de valor. es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás.
 - Canales de distribución. se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.
 - Relación con los consumidores. a empresa debe establecer el tipo de relación que desea con los segmentos de mercado que le interesan.
 - Flujos de efectivo. es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesta a pagar por su producto o servicio