



**Nombre del alumno:**

Yareni Velázquez González

**Nombre del profesor:**

Lic. Icel Bernardo Lepe Arriaga

**Licenciatura:**

Lic. Enfermería

**Materia:**

**Taller del emprendedor**

**Nombre del trabajo:**

Ensayo:

“Presentación del modelo de negocios”

Frontera Comalapa, Chiapas a 2 de julio de 2020.

## INTRODUCCION

El modelo de negocio es un guion de la estrategia de la empresa y su implementación, en el cual se recogen los siguientes elementos: selección de sus clientes, definición y diferenciación de sus productos y/o servicios, creación de utilidad para sus clientes, conseguir y conservar a los clientes, cómo mostrarse ante el mercado, definición de las tareas que se llevarán a cabo, cómo conseguirá el beneficio y cómo lo distribuirá. Por tanto el modelo de negocio de una empresa determina la forma por la cual un negocio crea, proporciona y captura valor, Un buen modelo de negocio es primordial para todas aquellas organizaciones que quieren conseguir el éxito.

#### 4.6 RESUMEN EJECUTIVO

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). Esto quiere decir que el resumen ejecutivo suele ser un texto que sirve como presentación de un proyecto comercial. Como todo resumen, tiene que ser conciso y claro: su finalidad, en este caso, es llamar la atención de su destinatario para informarle sobre los principales aspectos del proyecto. De esta manera, si el destinatario se encuentra interesado en la idea, la persona que elaboró el resumen ejecutivo puede ampliarle la información con otros documentos. En primer lugar, a la hora de presentar una propuesta para conseguir un crédito, debemos dejar bien clara la idea, explicando en qué se diferencia de las alternativas existentes hasta el momento y por qué será exitosa. Además, como con todo producto o servicio revolucionario, si buscamos que alguien nos preste atención deberemos comenzar señalando el problema que hasta el presente no es posible solucionar, y que nuestra idea dejará atrás. Dentro del contexto de la idea principal del proyecto se debe también mencionar el público objetivo, los consumidores a los cuales apuntamos. Si se trata de un producto o servicio que pretende competir con otros ya presentes en el mercado, entonces se vuelve imperioso detallar las ventajas que el nuestro ofrecerá a los clientes, eso que lo destacará del montón y que lo convertirá en un éxito seguro. Aquí también se puede hablar de los inventos que serán necesarios para concebirlo, como ser dispositivos o componentes específicamente desarrollados para su comercialización y que hayan sido patentados por nosotros. A pesar de buscar la atención de un potencial inversor, un resumen ejecutivo debe ser conciso, debe presentar los aspectos más importantes para no generar aburrimiento durante la primera presentación ni abrumar a la otra parte con conceptos demasiados técnicos, que excedan sus conocimientos. Cuando se tiene una idea de negocio se empieza por hacer un plan, con la finalidad de organizar todo lo que se necesita para hacerla realidad.

Los planes de negocios nos sirven para organizarnos y saber cuáles son los pasos que vamos a seguir.

Pero también, tu plan de negocio será una herramienta importante para obtener el apoyo de inversionistas o el financiamiento de instituciones públicas o privadas.

La mejor forma de despertar el interés en financiar tu idea de negocio es con un resumen ejecutivo. La característica especial del resumen ejecutivo de un plan de negocios es que debes vender la idea. Es por esto que vas a usar un lenguaje seguro y positivo. Pero evita usar exageraciones como “ganancias multimillonarias en un mes” o “el mejor negocio de la

historia” Los inversionistas y las instituciones financieras, leen este tipo de cosas prácticamente todos los días y harás que tu proyecto se vea como uno más del montón lleno de promesas vacías

Otro detalle es que como no tienes una empresa que te respalde, necesitas mencionar al equipo con el vas a empezar y las habilidades que tienen para sacar el proyecto adelante. Puedes dividir el resumen ejecutivo de tu plan de negocios en siete encabezados, para incluir la información más importante sin dejar nada por fuera.

El primer encabezado que necesitas incluir es la oportunidad de negocio. Básicamente lo que vas a describir es la necesidad que tiene el mercado y la oportunidad de negocio que representa.

Una vez que entramos al mercado con un negocio o con un nuevo producto tenemos que entrar en la batalla con la competencia. Es por esto que se crearon las estrategias de mercadeo y de publicidad, y para cada caso hay algunas técnicas que son más efectivas que otras.

Así que se crea un plan de mercadeo o un plan de ventas para saber la estrategia que se va a usar.

Hay dos elementos importantes que se presentan en el resumen ejecutivo de un plan de marketing. En primer lugar, el producto y sus características importantes.

Y el segundo es lo que llaman “target” que quiere decir el objetivo, las personas dentro del mercado a quienes les queremos vender.

El resumen ejecutivo del plan de marketing es uno de los más cortos, porque simplemente vas a señalar las estrategias y los objetivos más importantes sin dar muchos detalles.

Puedes estructurar entre 4 y 5 encabezados para organizar la información.

En primer lugar, identifica a la empresa, en este punto no se trata tanto de los datos de la empresa, sino de la situación actual. Con esto quiero decir que vas a hablar de la situación en la que se encuentra la empresa frente al mercado.

En este punto tienes que mencionar a la competencia y la forma en la que se comporta.

En el segundo encabezado, describe la idea general del plan de marketing, es decir, si se va a usar una estrategia agresiva o si va a ser conservador.

También es importante que indiques si es un plan que se desarrolla por etapas o si tiene un solo componente. En este punto vas a describir a tu target, es decir, a las personas dentro del mercado a quienes está dirigida tu estrategia. Para explicar la naturaleza de un proyecto conjunto de datos que hacen a la esencia del mismo- es necesario desarrollar una serie de cuestiones que sirvan para describir y justificar el proyecto.

En este punto hay que realizar una descripción más amplia, definiendo y caracterizando la idea central de lo que se pretende realizar. La descripción no conviene que sea excesivamente extensa, ya que a lo largo del proyecto se irá ofreciendo información complementaria de todos sus aspectos. Se pretende dar a conocer una idea exacta acerca de lo fundamental: tipo, clase, ámbito que abarca, contexto en el que se ubica desde el punto de vista de la organización, etc.

Implica presentar los criterios (argumentación lógica) y/o las razones que dan origen a la realización del proyecto.

En la fundamentación deben cumplirse dos requisitos para que sea completa y correcta:

- Ø explicar la prioridad y urgencia del problema para el que se busca solución;
- Ø justificar por qué este proyecto que se formula es la propuesta de solución más adecuada o viable para resolverlo.

Muchas veces se justifica el proyecto pero no se fundamenta adecuadamente en base a un diagnóstico de situación. Otras, se aportan datos acerca del problema que se pretende resolver, pero se olvida incluir una evaluación que justifique por qué el proyecto es lo mejor que se puede hacer en esa situación.

Para evitar estos y otros problemas, hay que tener en cuenta los siguientes puntos o cuestiones a explicitar en la fundamentación:

Cuál es la naturaleza y urgencia del problema que se pretende resolver

Se trata de identificar y analizar el problema que se pretende solucionar. Lo sustancial es explicar por qué se hace, destacando los principales aspectos críticos y problemas que piensan ser atacados, aliviados o resueltos con la realización del proyecto.

Qué prioridad se concede a la solución de ese problema

Se deben considerar no sólo las razones técnicas sino, también, las políticas.

Razones políticas: cuando el proyecto concreta o realiza las orientaciones políticas de un plan general o de un programa político. En este apartado conviene hacer referencia a declaraciones

Razones técnicas: se expresan las razones objetivas (necesidades y problemas, y magnitud de los mismos) que dan lugar a la realización del proyecto. Es conveniente hacer referencia a las necesidades de ejecución e indicar si éste forma parte de un programa más amplio previamente formulado.

Un sistema en sí puede ser definido como un conjunto de partes interrelacionadas que existen para alcanzar un determinado objetivo. Donde cada parte del sistema puede ser un departamento un organismo o un subsistema. De esta manera una empresa puede ser vista

como un sistema con sus departamentos como subsistemas.

Un sistema puede ser abierto o cerrado. Los sistemas cerrados (o mecánicos) funcionan de acuerdo con determinadas relaciones de causa y efecto y mantienen un intercambio predeterminado también con el ambiente, donde determinadas entradas producen determinadas salidas. En cambio un sistema abierto ( u orgánico ) funcionan dentro de relaciones causa-efecto desconocidas e indeterminadas y mantienen un intercambio intenso con el ambiente.

En realidad las empresas son sistemas completamente abiertos con sus respectivas dificultades. Las empresas importan recursos a través de sus entradas, procesan y transforman esos recursos y exportan el resultado de ese procesamiento y transformación de regreso al ambiente a través de sus salidas. La relación entradas/salidas indica la eficiencia del sistema.

Un sistema de producción es entonces la manera en que se lleva a cabo la entrada de las materias primas (que pueden ser materiales, información, etc.) así como el proceso dentro de la empresa para transformar los materiales y así obtener un producto terminado para la entrega de los mismos a los clientes o consumidores, teniendo en cuenta un control adecuado del mismo.

Respecto a la contabilidad y finanzas de la empresa, la información que se insertará en el resumen es: Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable.

Capital inicial requerido.

Resumen de los estados financieros.

Resultados de la aplicación de indicadores financieros (punto de equilibrio, TIR, VPN, etc., con la interpretación correspondiente).

Plan de financiamiento para la empresa

En cuanto al plan de trabajo, fundamentalmente deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones. Este dato se calcula tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas que se requieren para iniciar operaciones (fecha de inicio y finalización de la totalidad de ellas

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

## CONCLUSION

El modelo de negocio se puede considerar como una fuente de ventaja competitiva en la empresa, ya que si el modelo está correctamente definido puede ser la clave del éxito en la organización. Además, si éste se revisa e incluso se mejora puede crear valor adicional a la gestión y desarrollo empresarial. Por un lado, es extremadamente importante tener en cuenta la innovación en el modelo, puesto que si a este se le dota de flexibilidad podrá adaptarse a los cambios exigidos por el 33 mercado de manera más rápida y eficaz. Por otro lado, cada vez se tiene más en cuenta la sostenibilidad a la hora de elaborar los modelos de negocio, lo que conlleva al compromiso con el medio ambiente. El estudio de varios modelos de negocio nos lleva a afirmar que muchos de ellos se basan en el estudio de la competencia y en la actualidad se puede considerar como un gran fallo, ya que lo único que hacen es copiar e imitar a los competidores y no sacar ideas propias e innovadoras. Por tanto, para ofrecer valor a nuestros clientes, es conveniente crear nuevas ideas que sean únicas para obtener una ventaja competitiva