Nombre del alumno:

Libin Alberto Gordillo López

Nombre del profesor:

Icel Bernardo Lepe Arriaga

Licenciatura:

Enfermería 9vno

Materia:

Taller del emprendedor

Nombre del trabajo:

Cuadro sinoptico del tema:

"Presentación del modelo de negocio"

Frontera Comalapa, Chiapas a 27 de Junio del 2020

- Presentación del modelo de negocio
  - Plan de trabajo
    - Concepto
      - Qué queremos, qué tenemos y cómo vamos a conseguirlo. Son la esencia de esta herramienta de planificación y gestión empresarial en la que se recogen las directrices para llevar a cabo un proyecto a partir de la conexión entre recursos y tiempo de la organización.
        - Objetivo
          - Misión y visión de la compañía y las metas tanto a nivel externo
  - Marketing
    - Que es
      - Es la ciencia y el arte de explorar, crear y entregar valor para satisfacer necesidades de un mercado objetivo con lucro. El Marketing identifica necesidades y deseos no realizados. Define, mide y cuantifica el tamaño del mercado identificado y el lucro potencial.
  - Producción
    - De la misma manera, el área de producción abarca una serie de actividades a realizar.
      - Como
        - -Diseñar el producto o servicio.
        - -Definir el proceso de producción.
        - -Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución. -
        - Especificar los requerimientos de mano de obra.
  - Organización
    - El área de organización abarca también una serie de actividades a realizar:
      - Como
        - -Definir las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo.
        - -Diseñar la estructura organizacional de la empresa.
        - -Establecer los perfiles de cada puesto.
        - -Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.
    - Aspectos legales de implantación y operación
      - Como
        - -Definición del régimen de constitución de la empresa.
        - -Trámites de implantación.
        - -Trámites fiscales.
        - -Trámites laborales.
  - Costos y gastos
    - El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio
      - -Costos variables: Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen. -
      - Costos fijo: Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas.
      - -Capital social: El capital social es la cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa (socios) para conformar la misma y sirve como base para el inicio de sus operaciones.