



**Nombre del alumno: Eva Lizeth Alfaro Zambrano**

**Nombre del profesor: Ana Laura Culebro Torres**

**Nombre del trabajo: Presentación del modelo de negocios**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9to. CUATRIMESTRE**

**Grupo: A**



Comitán de Domínguez Chiapas a 08 de julio del 2020.

## **Presentación del modelo de negocios**

Como bien se sabe un modelo de negocios es una herramienta que nos puede ayudar a manejar de mejor manera a una empresa y sus distintos procesos, dentro de ella se encuentran cada uno de los procedimientos que se tienen que realizar antes de entregar un producto. Por ejemplo en el plan de trabajo se describen las actividades que se tienen que realizar así como el tiempo que deben de llevar y todo esto tiene que cumplir con las metas y/o objetivos que ha establecido la empresa.

También se encuentra el área de Marketing que es en donde se hacen ajustes un poco más a fondo de los productos y se obtienen información acerca de los consumidores así como los de la competencia, esta información puede ser útil para realizar mejoras en el producto y servicio.

De la misma manera en esta área es en donde se realizan los diseños de los productos y de las etiquetas, creo que este es una muy buena área y momento de importancia porque el producto o eficiencia de esta área puede hacer que la empresa pueda ser diferenciada de las demás y por consiguiente preferida dentro de los consumidores, claro que también hay más factores que ayudan a que el producto sea el preferido, una de ellas es la calidad de dicho producto.

Por otro lado al momento de buscar inversionistas o para mantener un orden y mayor control en el plan de negocios se puede realizar un resumen ejecutivo, entendiéndolo como “el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios” (Universidad del sureste, antología taller del emprendedor, 2020, 98) este documento no tiene que ser extenso, simplemente tiene que informar de manera general el objeto de cada área dentro de la empresa.

Dentro de la información que debe incluir el resumen ejecutivo se encuentran, la información de la empresa, su nombre, su ubicación, su misión y debe de poner en específico los productos y servicios que la empresa ofrece.

Así mismo se debe describir y presentar toda la información que se tiene acerca del mercado que va dirigido dichos productos y servicios, definiendo quienes son sus posibles consumidores y cómo será la demanda de dichos productos.

De la misma manera es importante informar como es el sistema de producción, dando a conocer puntos importantes, tales como de donde se obtiene la materia prima, que tipo de tecnologías se utilizan para el desarrollo de dichos productos, mencionando también como es todo el proceso de la producción sin llegar a ser tan específicos.

Pero para que todas las actividades funcionen en correcta armonía se deben de estipular las actividades y asignar encargados de área, así como definir las actividades que deben realizar cada uno de los empleados, por ello es importante contar con un organigrama, para así colocar una persona al frente de las diferentes áreas para tener mayor control y organización, ya que si llegaran a ocurrir incidentes los jefes de cada área tienen que tener la capacidad de solucionarlo sin llegar a interferir en las demás áreas.

Una de las áreas importantes dentro de la empresa también es el área de contabilidad y finanzas, puesto que son ellos quienes definen el capital requerido para hacer que la empresa funcione y de la misma manera son los responsables de llevar un equilibrio financiero dentro de la empresa.

Por otra parte es necesario establecer un modelo de negocio, el cual “describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente.” (Uds, antología taller del emprendedor, 2020, 100).

En otras palabras el modelo de negocio es la forma en la que va a desenvolverse la empresa para posicionar a su producto o servicio en el mercado, definiendo a qué tipo de público quiere o desea llegar y la manera en la que estos pueden disponer de dichos servicios o productos. Es como una guía para asegurarse y definir cómo será al manejo de la empresa en cuanto a sus servicios, de manera externa y se debe de representar de manera clara y breve. Siento que el modelo de negocios debe realizarse antes de emprender para así tener una mayor cercanía con la realidad y conocer que puede o no funcionar y así mismo empezar con el pie derecho.

Cada uno de los puntos anteriores son fundamentales para poder desarrollar una empresa o para iniciar con nuevo negocio y al mismo tiempo puede ser de ayuda para tratar de evitar errores en cuanto al proceso de emprender y de la misma manera tener una idea más clara de cómo y hacia dónde dirigir la empresa o el servicio que se quiera proporcionar.

Ya que muchas de las veces la mayoría de las personas al iniciar un negocio no se detienen a analizar cómo será la demanda de su producto o de que si su idea satisfaga las necesidades de los consumidores, por eso muchas de las veces se ven personas que iniciaron un proyecto pero al poco tiempo termino en quiebra, por lo mismo, por no detenerse a analizar si su idea era viable o no.

Por ultimo creo que toda la información obtenida durante esta materia es de importancia ya que el día de mañana no sabremos que pueda pasar y es bueno tener información como esta para poder crecer profesionalmente y quizás como emprendedores.

Bibliografía:

Universidad del sureste, antología taller del emprendedor, 2020, 87- 102, recuperado de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/asignatura/b6d9815ab8ff4c0804967434cef85564.pdf>