



Nombre del alumno: MONICA VALDEZ
ACEVEDO

Nombre del trabajo: CUADRO SINÓPTICO

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: NOVENO CUATRIMESTRE

DE DOMÍNGUEZ CHIAPAS A 29 DE FEBREORO DE 2020.

COMITÁN

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO



"ANTES QUE CUALQUIER OTRA COSA, ESTAR PREPARADO ES EL SECRETO DEL ÉXITO" (HENRY FORD)

Una empresa es una organización de personas que comparten objetivos específicos (obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos tales como trabajo, tierra y capital) con el fin de obtener beneficios.

Pero para poder crear una empresa, funcione correctamente, y logre los objetivos establecidos por el mismo, se requiere llevar una metodología específica. A continuación se especificaran algunos:

PLAN DE TRABAJO

Existen varias herramientas para poder desarrollar una idea, proyecto o negocio hacia sus objetivos, pero diversas fuentes mencionan una frase peculiar acerca de este... "el plan de trabajo en si es la base de las demás, que las origina y las gestiona."

Un plan de trabajo es una herramienta administrativa en planeación estratégica con la que se puede organizar y simplificar las actividades necesarias para concretar con dicho trabajo.

Este muestra los diferentes pasos para elaborar un proyecto o las distintas fases del mismo y las actividades o tareas en cada fase; este puede ser simple o complicado, va depender del fin, el numero de personas, etc.

RESUMEN EJECUTIVO.

Un resumen o informe ejecutivo es un documento que se entrega de forma adjunta al plan de negocios con el objetivo de resumir y resaltar los puntos más importantes del plan de negocio o plan de empresa. Eso sí, aunque se entregue al principio no se realiza hasta que se ha finalizado el plan de empresa. Es la primera sección de un plan de negocios y generalmente es considerada la más importante; pues cubre los aspectos más destacados de las otras secciones.

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

MODELO DE NEGOCIOS

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 .Un modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que permite planificar y decidir. Se utilizan para describir y clasificar negocios emprendedores y también en el contexto de empresa.

Una buena guía es el modelo de Osterwalder y Pigneur, en su libro de Business Model Generation Handbook (2009), en el que se mencionan 9 elementos esenciales en el modelo de negocio, cubriendo las principales áreas de la empresa: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera.

1. Segmento del mercado: la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar.
2. Propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás, es decir, es la forma en que la empresa resuelve un problema o satisface una necesidad del cliente; por lo general son soluciones innovadoras.
3. Canales de distribución: se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.
4. Relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación (personal o automatizada) que desea con los segmentos de mercado que le interesan.
5. Flujos de efectivo: es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesta a pagar por su producto o servicio.

6. Recursos clave: son los recursos más importantes para hacer trabajar el modelo de negocio; incluye todos los tipos de recursos: físicos, de información, técnicos, humanos y financieros.

7. Actividades clave: describe las acciones más importantes relacionadas con todas las áreas de la empresa que debe realizar para hacer funcionar su modelo de negocio.

8. Socios clave: es la red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio, reducir el riesgo o adquirir recursos.

9. Estructura de costos: incluye todos los costos que se incurren tanto para poner en marcha el modelo de negocio, como para crear y entregar el valor ofertado en la propuesta, así como mantener las relaciones con el consumidor y generar ingresos.

Para concluir pienso que cada una de estas herramientas y metodologías son importantes, pues para que se pueda tener en la empresa el resultado esperado, es necesario tener una buena organización dentro y fuera de la empresa. Como se mencionó anteriormente el plan de negocios que es la base, resumen ejecutivo resaltar los puntos más importantes del plan de negocio y por ultimo pero no menos importante modelo de negocios es una herramienta previa al plan de negocio cuyo objetivo es permitir conocer con claridad el tipo de negocio que se va a crear e introducir en el mercado, etc.

"Antes que cualquier otra cosa, estar preparado es el secreto del éxito", Henry Ford,

