

**Nombre De Alumnos: Guillén Argüello
Jessica Alejandra**

**Nombre Del Profesor: Culebro Torres Ana
Laura**

Nombre Del Trabajo: Ensayo

Materia: Taller Del Emprendedor

Grado: 9 Cuatrimestre

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: A

ENSAYO

Los puntos que se verán a continuación son de gran importancia al momento de crear una empresa, ya que son puntos que ayudan a desarrollar un buen trabajo y un buen plan de trabajo, así como también poder complementar de manera correcta la estrategia de trabajo o de una empresa para que esta pueda desarrollarse de manera correcta una empresa, esto se guía de acuerdo a las características de cada uno de los puntos que se verán a continuación.

PLAN DE TRABAJO

Un plan de trabajo es una herramienta se utiliza para organizar y sistematizar información relevante para la realización de un proyecto, investigación o tarea específica con objetivos y metas definidos. Cada plan de trabajo tiene un tiempo determinado distinto, ya sea anual, semestral, trimestral, mensual o de acuerdo a las necesidades que así exija el proyecto o tarea. Para facilitar la ejecución del plan de trabajo, se debe elaborar un cronograma donde se especifiquen las fechas de las actividades a realizar para lograr optimizar los tiempos.

Características de un plan de trabajo

Las características del plan de trabajo, es todo aquello que lo hace imprescindible:

- optimiza los tiempos;
- divide tareas;
- sistematiza los procesos;
- involucra a un equipo de trabajo;
- elabora estrategias de ventas.

RESUMEN EJECUTIVO

Un resumen ejecutivo es un documento que se entrega como apéndice de un business plan y que tiene por objetivo resumir en unas dos páginas, nuestro plan de negocio. Porque no conocemos a nuestro futuro inversor y no vamos entregando nuestro business plan a cualquiera.

Estas son algunas de las preguntas a las que nuestro resumen ejecutivo, como mínimo, debería responder:

1. ¿Qué problema has detectado?
2. ¿En qué consiste el proyecto? (¿Cómo vas a arreglar el problema?)
3. ¿Dónde está el negocio? (¿Cómo ganarás dinero?)
4. ¿Cuánto dinero se necesita para crearlo?
5. ¿En cuánto tiempo se llegará a su punto de equilibrio (¿o su punto muerto, o su break even,?. según de dónde sea el inversor)? y ¿Qué resultados económicos se obtendrán?
6. ¿Qué equipo lo lleva a cabo?
7. ¿Por qué creemos que tendrá éxito?

Éstas mismas preguntas son las que seguramente se planteará también el tribunal que escuchará nuestra tesis de final de Máster, así que vale la pena que los alumnos las lleven bien preparadas y que sean capaces de responderlas sin vacilación.

Un resumen ejecutivo debe contener los datos básicos del negocio, ubicación y tipo de empresa, una descripción del producto o servicio a ofrecer.

- La misión, visión, objetivos del negocio y las estrategias que se aplicarán para alcanzarlos.
- Las características innovadoras con las que cuenta tu producto o servicio, que son las que te permitirán diferenciarte.
- La ventaja competitiva, en este elemento hay que probar que nuestra idea de negocio puede mantenerse en el tiempo y que no es fácil de copiar.
- El equipo de personas que pondrán en marcha tu negocio, interesa mucho quienes estén detrás de la idea, porque ésta prácticamente depende de su profesionalismo y preparación.
- La oportunidad del negocio, en donde se expongan las razones que justifiquen la elección del negocio.
- Las necesidades financieras y la rentabilidad esperada.
- Las conclusiones a las que se lleguen después de culminado el plan de negocios. Si su proyecto cuenta con algún reconocimiento, logro o premio también es recomendable incluirlo.

MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que te permitirá definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos. Es una herramienta de análisis que te permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué coste, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener. Los modelos que están funcionando son aquellos que son capaces de crear valor para el cliente, es decir, que tienen una propuesta de valor clara, que son capaces de llegar al cliente, de diferenciarse, de establecer fuertes lazos con el cliente, de fidelizar y que son capaces de producirlos también de una manera especial. La manera de validar un modelo de negocio es teniendo clientes que paguen por tu producto y/o servicio.

Esa es la manera de validar tu propuesta de valor. Estando muy cerca del cliente. Y una vez en el mercado puedes encontrarte con que tu modelo de negocio necesita modificarse. «El modelo de negocio puede variar constantemente.

De hecho, no cambiar de modelo de negocio o no hacer variaciones importantes es aterrador», advierte el experto en creación de empresas Guy Kawasaki en la nueva edición ampliada de su bestseller *El arte de la empezar*

Un modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que te permite definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, quién es lo que es un vendedor, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos. Los modelos que están funcionando son aquellos que son capaces de crear valor para el cliente, es decir, que tienen una propuesta de valor clara, que son capaces de llegar al cliente, diferenciarse,

establecer fuertes lazos con el cliente, fidelizar y que son dispositivos de producirlos también de una manera especial. De hecho, no cambiar el modelo de negocio o no hacer cambios importantes es aterrador», advierte el experto en creación de empresas Guy Kawasaki en la nueva edición ampliada de su éxito de ventas.

Citas

¿Cómo crear un plan de trabajo completo para tus actividades?. (2020).

¿Qué significa modelo de negocio? - Emprendedores.es. (2020).