



**Nombre de alumnos: Ivonne Montserrath González
Ángeles**

Nombre del profesor: Ana culebro

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9°

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 07 de julio de 2020.

PAS

PRESENTACIÓN DE UN MODELO DE NEGOCIO

En el siguiente ensayo se expondrá el punto de vista del lector, acerca de lo que tiene que contener un plan de negocios, y más que nada dándole énfasis en la parte productiva de la empresa. Hablaremos de cómo debemos de llevar a cabo el marketing de buena manera entorno a la producción de la empresa, ya que es necesario tener una idea general de cómo diseñar el producto, debido a que nuestros propios consumidores son los encargados de darnos una idea general de cómo les gustaría el diseño de algún producto, ya que como empresa es necesario tener muy en cuenta la ergonomía del cliente.

Y, por otra parte, hablaremos a cerca de la organización, porque es uno de los principales pilares que debe de tener una empresa, pues, esta ayuda a definir las funciones específicas que se llevan a cabo en la empresa, además de que ayuda a desarrollar los perfiles de cada área de trabajo entre algunas otras actividades.

El plan de trabajo, es básicamente, la asignación de tareas dentro de la empresa y esto nos sirve para poder aprovechar al máximo a nuestros colaboradores, puesto que muchas veces ayuda a reducir los tiempos con respecto al objetivo que estamos buscando lograr, y que como es mencionada en el dicho popular "*el tiempo es dinero*" y claramente lo es, debido a que, si se tiene un plan de trabajo mal planteado puede repercutir mucho en el tiempo, de tal manera que todo se retrasa y se tendría que volver a crear otro plan de trabajo con nuevas estrategias para que ya se pueda lograr el objetivo deseado.

Por otro lado, el marketing es un área fundamental en donde se llevan a cabo muchas actividades y es el primer paso a realizar, pues aquí es donde se comienza a desarrollar investigaciones para llevar a cabo la idea inicial del proyecto, gracias al marketing podemos conocer de buena manera a nuestra competencia directa, que es claramente la que vende o presta el mismo servicio que nosotros y al mismo tiempo podemos llevar a cabo el benchmarking, que es observar a otras empresas aunque no sea de nuestro mismo giro y de esa forma, por decir, copiar pero no del todo, si no mejorando esa idea ya implantada en otro negocio y usándola para sacarle más provecho al potencial del producto o servicio.

De igual manera en el marketing tenemos que establecer nuestros canales de distribución, que es el cómo haremos y de forma llevaremos el producto a nuestros clientes y esto es algo necesario de hacer ya que hoy en día algo que está en su cúspide es el comercio electrónico y si nosotros deseamos expandirnos, aunque sea de forma electrónica es necesario saber por cuales recursos optaremos en dicho momento.

Y lo más necesario en el plan de mercadotecnia es la publicidad que es el cómo haremos para dar a conocer nuestra empresa o producto, y para esto desde un inicio tenemos que tomar en cuenta precios, ya sea por la televisión, radio, volantes, por redes sociales, dependiendo por donde queremos nuestra hacer un pequeño presupuesto a tener en cuenta para este aspecto del plan de negocios.

En la producción, muchas de las actividades que en el marketing se dieron, en esta etapa se vuelven a tomar ya que como bien sabemos el marketing es la encargada de recaudar la información necesaria de tal manera que, ayude al proceso de producción en la creación del producto o servicio, de esto podemos tomar como un error, algo que cometió en el pasado la gran desarrolladora de videojuegos NINTENDO ya que algo que les costó un poco en ventas en los años 90's fue el diseño de su control, ya que mucha gente estaba incomoda con dicho control, pues, su ergonomía no era la mejor, y tuvo el error por no dar a conocer el control antes y al no escuchar a la gente, por eso mucha gente opto por el ps1 que los controles eran mucho más cómodos y esto no solamente recae en el mundo de la tecnología, si no en todos los sectores, es por ello, que entre el marketing y la producción buscan que el producto o servicio sea de lo mejor para el consumidor ya que de esa forma los consumidores pongan a la empresa por encima de la competencia.

La misma producción se encarga también de los procedimientos o procesos para llevar a cabo la producción de tal manera que sea eficiente al momento de empezar una gran producción, y para esto es necesario que esta área especifique de antemano todo lo que sea necesario para llevar a cabo los procesos ya sea la mano de obra, herramientas, y la tecnología, y así con todas lo necesario a parte de las instalaciones y la materia prima comenzar a buscar la calidad en la producción, ya que esto es lo más importante al momento de ya tener producción porque al tener calidad nuestros productos le estamos dando una garantía al consumidor de que está comprando o adquiriendo algo que va a satisfacer las necesidades que él tenga.

El área de organización también tiene actividades a realizar, ya que la organización se encargar de definir las funciones de la empresa y también busca al personal capacitado para que ejerza estas funciones de la mejor manera en base a su conocimiento.

También se encarga de llevar a cabo la estructura organizacional de la empresa, que es lo que se le conoce como un organigrama, el cual se debe crear con la jerarquización adecuada y esto también ayuda a la comunicación para saber si existe un feedback entre el

jefe y los jefes de departamento y viceversa ya que la comunicación y el escuchar las críticas o recomendaciones ayuda a mejorar en todas las áreas significativamente.

En conclusión, el plan de trabajo se realiza con la intención de tener una estrategia para la realización y consolidación de una empresa, el marketing ayuda al estudio del mercado y la población, para así obtener información que ayudará a darle al público lo que necesita y desea y la producción es el punto en donde ya se ve reflejado el diseño y trabajo de la empresa, listo para lanzarse al mercado, todos estos aspectos son importantes para el desarrollo de una empresa, y para que funcionen de la forma correcta, es mejor llevar todos los procesos a cabo, porque si sólo se realiza uno quizás pueda hacer algo, pero será un desperdicio total de tiempo, ya que todo se complementa para desarrollar los objetivos planteados y que se tenga un impacto como tal en la población y en el mercado, así también tenga un ciclo de vida muy largo, y que se desarrolle aún más, con mejoras e inversiones para tener un crecimiento, pero para lograrlo se debe de realizar un plan estratégico y respetar lo estipulado desde un inicio para que funcione, y haciendo mejorías, como el método Kaizen, o la “mejora continua” con forme se va avanzando, para que en lugar de ir para atrás por un error se mejore y sea experiencia para futuros problemas.

Referencias:

UDS, antología del taller del emprendedor, 2020.

R. Espinoza, Benchmarking, 2017.

A. Borello, el plan de negocios (en papel), 2000.

Milenio, Datos curiosos de Nintendo 64 a 20 años de su lanzamiento, 2020.