



**Nombre del alumno:** Verónica Anahi Morales Borrallas

**Nombre del profesor:** Andrés Alejandro Reyes Molina

**Nombre del trabajo:** Presentación del Modelo de Negocio (cuadro sinóptico)

**Materia:** Taller del Emprendedor

**Grado:** 9no. Cuatrimestre Trabajo Social y Gestión Comunitaria

# PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

## PLAN DE TRABAJO

Consiste básicamente, en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa

De tal manera que sea posible cumplir con los objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones

Es la asignación de tiempos, responsables, metas y recursos a las diferentes actividades de una empresa de forma que se cumplan los objetivos

## MARKETING

El área de marketing abarca una serie de actividades a realizar entre las que se encuentran las siguientes

- Desarrollar una investigación del mercado, número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc.
- Elaborar un análisis de la competencia o complementarlo, si es necesario.
- Llevar a cabo el estudio de mercado, si se desea complementar la muestra seleccionada para la aplicación.
- Establecer el sistema de distribución para generar los acuerdos necesarios para subcontratar el servicio de distribución.
- Definir la publicidad de la empresa para esto hay que contratar el servicio de diseño y generar los materiales para la publicidad.
- Diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial, etc.
- Definir el sistema de promoción (contratar el servicio de diseño y generar los materiales correspondientes).
- Diseño del empaque del producto.

## PRODUCCIÓN

El área de producción abarca una serie de actividades a realizar

Se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación

- 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.
- Adquirir la tecnología necesaria.
- Identificar y seleccionar a los proveedores de equipo, herramientas y materias primas.
- Obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción.
- Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa.
- Comprar la materia prima para la elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
- Adquirir las instalaciones necesarias.
- Acondicionar las instalaciones de la empresa
- Reclutar y capacitar a la mano de obra necesaria.
- Diseñar el sistema de calidad de la empresa.

## ORGANIZACIÓN

El área de organización abarca también una serie de actividades a realizar

- 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.
- Diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal.
- Definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa.
- Elaborar los tabuladores y políticas de administración de sueldos y salarios.
- Establecer el procedimiento de evaluación de desempeño del personal.
- Diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales.

## ASPECTOS LEGALES DE IMPLANTACIÓN Y OPERACIÓN

El área de aspectos legales incluye varias actividades

- Definición del régimen de constitución de la empresa.
- Trámites de implantación.
- Trámites fiscales.
- Trámites laborales.

Cada una de las actividades se compone por un gran número de subactividades más específicas, las cuales deberán desglosarse para ubicarlas en el plan de trabajo.

## **Bibliografía**

Antología Taller del Emprendedor