

**ENSAYO FODA: ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA,  
PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA.**

**TALLER DEL EMPRENDEDOR  
LIC. CESAR ALFREDO ESCOBAR**

**PRESENTA EL ALUMNO:  
EYMI DARLENI ROBLERO GUZMAN**

**GRUPO, SEMESTRE Y MODALIDAD:  
9NO. CUATRIMESTRE "B" ENFERMERÍA SEMIESCOLARIZADO**

**FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS A 13 DE JUNIO DEL 2020**

## ANÁLISIS FODA, MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA

En este ensayo foda nos daremos cuenta que generalmente el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades, oportunidades y amenazas. los beneficios asociados como plantar anticipadamente y por lo tanto tener una idea mas clara de las diversas opciones que deben llevarse acabo para llegar a los objetivos establecidos y un trabajo bien establecido dond tenga una vision clara del futuro y un plan bien concebido que describa los pasos ahora y bien establecidos.

Tambien las fortalezas son todo lo que se tiene y que coloca al proyecto por encima de otros similares. Por el contrario, las debilidades son todas las áreas de oportunidad para mejorar y/o complementar. A las oportunidades y amenazas, es necesario observar: las barreras de entrada y de salida las tendencias sociales, culturales y económicas, además de los competidores actuales. El análisis FODA pues es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas indispensables para toda empresa. el emprendedor debe observar las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades. Las fortalezas y debilidades se refiere a la organizasion y sus productos o servicios y las oportunidades externos en los cuales las organizacionesn no tienen ningun control.

El nombre de la empresa debe ser, entre otras cosas:

Descriptivo. La denominación, por sí misma, debe reflejar el giro de la empresa y/o sus características distintivas de especialización, Original: La ley establece que el nombre de una empresa debe ser nuevo. Atractivo: Debe ser llamativo y fácil de recordar. Claro y simple: Que se escriba como se pronuncia y viceversa. Significativo: Que se pueda asociar con formas o significados positivos, Y por ultimo agradable: es una característica muy importante es que el nombre sea agradable, de buen gusto

## MISIÓN DE LA EMPRESA

En este punto debe contener ciertas características que son: atención, alta calidad de productos, Mantener una filosofía de mejoramiento continuo, Innovación y/o distingos competitivos. En caso de la misión se reúne validez y funcionalidad que son:

- Amplia: la amplitud no debe ser tanta que se pierdan la naturaleza y carácter de la empresa, o bien que confundan el mercado y tipo de necesidad a satisfacer.
- Motivadora: Que inspire a quienes laboran en la empresa.
- Congruente: Debe reflejar los valores de la empresa, así como de las personas que la dirigen y trabajan en ella.

En cada punto de estos que se mencionan son muy importantes para el emprendedor llegar a tener una idea más clara, una actitud positiva. ya que toda misión debe contestar tres preguntas que son: ¿Qué? ¿quién? ¿cómo?. Y se ha observado que las personas en el proceso se han dado cuenta que las implicaciones se desarrollan nuevas tecnologías de información que impactan el funcionamiento así mismo están concientes que se necesitan hacer un cambio para afrontar dichos casos.

La FODA es una técnica para análisis de problema en el contexto de planeación y estrategia de organizaciones, esto nos lleva o permite que la persona defina con claridad las diferentes actividades y metas necesarias para llegar a la meta y al triunfo, a continuación mencionaremos la visión de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor permite establecer objetivos y estrategias que se convierten en acciones que inspiren a todos los miembros del equipo para llegar a la meta. algunas características de la visión deben ser motivadora para todos los integrantes de la empresa: Clara y entendible, actible o alcanzable.

Aunque no sea fácil, realista, considerando el entorno actual y cambiante en el que se vive, alineada con la misión y los valores de la empresa, debe responder las siguientes preguntas: ¿Cómo será mi empresa en unos años? ¿Cómo quiero que mi empresa sea reconocida por los clientes? ¿Qué ofrece esta empresa a los clientes, proveedores y sociedad? ¿Hasta dónde quiero llegar con esta empresa? ¿Cuáles son los valores y principios que rigen las operaciones de esta empresa?. Los principales elementos que componen a un modelo de negocio, según Chesbrough y Rosenbloom, son los siguientes:

Propuesta de valor, segmento de mercado, estructura de cadena de valor, generación de ingreso y ganancia, posición de la compañía en la red de oferentes y estrategia competitiva. En segundo lugar debe observar las tendencias actuales e investigar hacia dónde se dirige la

industria en la que quiere incursionar como hemos considerado algunos aspectos anteriores antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo. El emprendedor puede redactar su visión, realizar una lluvia de ideas para seleccionar un producto, y describir detalladamente el problema que quiere llevar a cabo. Ya que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento.

## OBJETIVOS DE LA EMPRESA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.

Los objetivos son los puntos intermedios de la misión, los deseos se convierten en metas y compromisos específicos, claros y ubicados en el tiempo. Las ventajas competitivas es la satisfacción de una necesidad o a la solución de un problema de un segmento de mercado definido y existen dos términos que son:

- ventajas competitivas
- distinguos competitivos.

Es muy importante establecer con claridad los productos y/o servicios que la empresa ofrecerá al mercado, Es muy importante que antes de iniciar cualquier proyecto, cuente con la capacitación y experiencia necesarias para visualizar, de manera real, las ventajas y problemas que se pudieran presentar. En este ensayo foda nos dimos cuenta ayuda al análisis del problema precisando la fortaleza y debilidades del emprendedor de sus productos relacionadas con sus oportunidades y amenazas en el mercado sin duda alguna este análisis de problemas y situación nos permite hacer en verdadero ejercicio deficiente como para logros de objetos y nos capacita para el desarrollo de procesos mentales.