

Taller del emprendedor

Trabajo: ensayo

Lic. Cesar Alfredo Escobar

PRESENTA EL ALUMNO:

CARLOS VELAZQUEZ AGUILAR

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

9no D. CUATRIMESTRE SEMIESCOLARIZADO,

DOMINGO

Frontera comalapa, Chiapas

06-06- 2020

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

Podemos entender por FODA que es una herramienta que se puede utilizar que nos ayuda a valorar la visibilidad actual y futura de algún proyecto, un diagnóstico que facilitara las tomas de decisiones.

La cual se denomina FODA por las cuatro iniciales la cual es fortaleza, debilidad estas dos están relacionadas con el proyecto y se considera interno es decir bajo el control de los emprendedores para aprovechar y complementar,

Para las fortalezas y debilidades es necesario tener en cuenta la experiencia que se pueda tener en el área que se piensa incursionar tomando en cuenta los recursos que cuenta por ejemplo tales recursos financieros, humanos, tecnológicos o de tiempo completo en la cual la fortaleza es todo lo que se tiene y que coloca al proyecto por encima de otras similares sino por el contrario la debilidad son todas las áreas de oportunidad para mejorar y complementar

Cuando llegan estas oportunidades y las amenazas debemos observar y tener en cuenta los aspectos como tales las barreras de entrada y de salida, lo social cultural y económico, además tener en cuenta los competidores esto se trata de factores que a la vez resultan positivos y favorables y la cual nosotros podemos explotarlo y descubriendo como actúa la empresa la cual nos permite obtener ciertas ventajas competitivas, lo cual las oportunidades son muy favorables para la empresa y las amenazas las cuales atender y que pudieran actuar contra el desarrollo de la empresa, por esto es necesario siempre contemplar realizar un constante análisis FODA la cual considero que es una herramienta muy útil en las revisiones por periodo indispensable en cada empresa,

Después de que se haya tomado un análisis el emprendedor tiene una tarea de utilizar esa información para poder planear acciones las cuales son fundamentales ya que esto convertirá las debilidades en fortaleza y las amenazas en oportunidades

MISION DEL EMPRENDEDOR

La misión de un emprendedor es muy importante para la empresa su razón de ser su propósito su motivo por la cual existe por lo tanto la empresa toma sentido y guía sus actividades, la misión debe contener y manifestar características que le permiten mantenerse en el tiempo adecuado por ejemplo:

atención y orientación al cliente,

alta calidad en sus productos y servicios,

mantener un mejoramiento continuo,

innovaciones y ser competitivos la cual permite darle el mejor producto al cliente que este satisfecho que le garantiza larga duración, garantiza sencillez uso.

La misión debe reunir ciertos requisitos que le den validez y funcionalidad

Amplia: esto debe presentar una línea de producto con una gran posibilidad de expansión a otros artículos o líneas similares, la cual debe tener amplitud del expandimiento de los productos los cuales no debe ser tanta a que se pierda la naturaleza y el carácter de la empresa,, lo cual no debemos dejar que confundan el mercado y tipos de necesidades a satisfacer

Motivadora: en la cual se debe inspirar a los que trabajan en la empresa, en la cual no se sea tan ambicioso o que se dé como inalcanzable.

Congruente: se debe reflejar los valores de la empresa, así mismo también a las personas que la dirigen y trabajan en ella en la cual se tiene una misio y esto no es solo una descripción de lo que es o lo que se pretenda ser la empresa, sino también tener en cuenta los valores éticos y morales.

Todas las misiones deben contestar tres respuestas básicas

Qué?, son las necesidades que se debe satisfacer o los problemas que se resuelven

quien ? clientes a los clase se pretende llegar

y cómo? En la forma que es satisfecha la necesidad prevista como oportunidad

Visión de la empresa al igual que la misión la Visio de la empresa es una declaración en la cual se puede ayudar al emprendedor a seguir el rumbo a donde se dirige a largo plazo en la cual podemos entender que una visión clara nos permite establecer objetivos estrategias que se convierten en una inspiración que motiva a todos los miembros del equipo para llegar a la meta, podríamos definir visión como la acción de ver el futuro en la cual la mayoría de las empresas utilizan lapsos de 5 a 10 años para alcanzar su visión,

una visión debe ser

- Una motivación para todos los integrantes de una empresa, clara y entendible
- Factible que quiere decir fácil de hacer, considerando el entorno actual y cambiante en el que se vive
- Realista considerando el entorno actual y cambiante en el que se vive
- Debe ser alineada con la misión y los valores en la empresa

para escribir la visión de una empresa el emprendedor debe responder unas ciertas preguntas que son necesarias, en segundo lugar debe tener las tendencias: disposición actuales e investigar hacia a donde se dirige la empresa, es decir se debe presentar atención a los factores externos que nos pueden llevar al éxito.

Algunas empresas multinacionales muy importantes son un muy claro ejemplo de la visión

Coca Cola Compañía es una empresa la mejor embotelladora y muy excelentes cooperativa entre su gente

CEMEX MEXICO: como el mejor principal productor de cemento, y una cobertura a nivel nacional

OBJETIVOS DE LA EMPRESA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

siguiendo los objetivos de Los puntos intermedios es importante el segundo paso en la cual se puede determinar el rumbo de la empresa y la realización de los proyectos hacia la realidad,

el primer paso es redactar la misión en los objetos los deseos se convertirán en metas y compromisos específicos claros y ubicados en el tiempo, a través de la misión se traduce en elementos concretos como:

Qué? Asignación de recursos

Cómo? Asignación de actividades

Quién? Asignación de responsables

Los objetivos poseen ciertos riesgos o peculiaridades por ejemplo:

* Ser alcanzable en el paso definido o fino,

- * proporcionar líneas de acción específica como actividades.
- * ser claros y entendibles, ser medibles

VENTAJAS COMPETITIVAS

Todos los productos o los servicios que una empresa ofrece debe ser satisfactorio de una necesidad darle la solución a un problema de un mercado definido, lo cual fundamenta a el éxito de una empresa por lo que debemos de establecerlo de una forma correcta y concreta los elementos del éxito, si se llega a cumplir con todas esas funciones los productos y servicios de la empresa poseerán una cierta características particulares distintivas hacia otras empresas

- VENTAJA COMPETITIVA

Peculiaridades del servicio o producto que lo hacen especial lo cual garantiza su aceptación en el mercado por lo que estas características hacen que el producto sea únicos a los productos y servicios de la empresa en la cual sus e compara con otra empresa competitiva

- DISTINGOS COMPETITIVOS

es lo que forma parte de una estrategia de la empresa que le da imagen a la misma y que inclinarían en un momento adecuado, lo cual lleva al consumidor a elegir en servicio o producto de la empresa que viene presentada