



**Nombre de alumnos: ODALIS MENDEZ
LOPEZ**

**Nombre del profesor: C.P VICTOR TADEO
CRUZ RECINOS**

**Nombre del trabajo: CUADRO SINOPTICO
Y PREGUNTAS**

Materia: DESARROLLO EMPRESARIAL

Grado: 6TO CUATRIMESTRE

Grupo: "B"

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS A 23 de MAYO 2020.

LA FILOSOFIA CORPORATIVA

CONCEPTO

Es el conjunto de saberes que busca establecer y orientan al trabajo de una organización

CONTIENE

El plan de marketing no refleja la filosofía básica de la empresa sus posibilidades de éxitos serán reducidas

MISION

Cuál debería ser el negocio y establece las grandes líneas y estrategias

VISION: Se define la empresa como seria su imagen en el futuro

OBJETIVOS

- Brindar al cliente un servicio distinto
- Garantizar la calidad del trabajo
- Mantener su imagen

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Sistema de distribución y designación de puestos de trabajo

Distribución de diferentes niveles

EQUIPO DE TRABAJO

- Gerente general
- Subgerente
- Secretaria contadora
- Maestros

POLITICAS

Son reglas o normas de lineamientos

SON

- Hora de entrada: Dos horas
- Días de trabajo Trabajadores
- Días festivos jefes
- Clientes Ambiental

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

- Estrategia de marketing
- Estrategias nacionales regionales
- Estrategias estacionales

Estrategias competitivas
Estrategias de mercado: va dirigido el producto

- Estrategia de producto
- Estrategia de precio
- Estrategia de distribución
- Etc.....

ANALISIS FODA

Consiste en evaluar las fortalezas y debilidades con el ambiente interno de la empresa

DEBILIDADES

- Imagen un tanto deteriorada
- Falta de buenos profesionales
- Falta de cultura de marketing

AMENANZAS

- División de sector
- Caída de la empresa

FORTALEZAS

- Generador de beneficios
- Gran potencial

1- ¿QUE ES UNA FRANQUICIA? Es una forma de negocios en el que una persona o empresa cede a otra a cambio de una contraprestación económica.

2- ¿Quién ES EL FRANQUICIADOR? La persona física o jurídica que posee una marca y un know how propios y decide cederlo a otra persona.

3- ¿Quién ES EL FRANQUICIADO? La persona física o jurídica que pone en marcha su empresa en asociación con el franquiciador.

4- ¿QUE ES LA MARCA? El franquiciador posee la propiedad de una marca y cede su uso al franquiciador.

5- ¿Qué ES KNOW HOW? El saber hacer, es decir, los procesos, sistemas y normativas propios de la marca.

6- ¿Qué ES UN CONTRATO? Es un documento jurídico que determina la relación entre las partes, las cuales se unen para lograr el éxito de la franquicia.

7- ¿TIPOS DE FRANQUICIAS Y EJEMPLOS FRANQUICIAS?

-Franquicias comerciales- ejemplo (tienda de móviles)

-Franquicias industriales- ejemplo (Coca-Cola)

-Franquicias de producción- ejemplo (ropa de mango)

-Franquicias de distribución- ejemplo (super mercados Inter maché)

-Franquicias de servicios- ejemplo (alquiler de coches)

-Franquicias de corner- ejemplo (venta de carcasas)

-Franquicias master- ejemplo (Alfa inmobiliaria)

8- ¿DERECHOS Y OBLIGACIONES DE UNA FRANQUICIA?

Derechos: derecho a cobrar

obligaciones: estar inscrito, controlar

Derecho a tomar decisiones, a exigir

los stocks, facilitar a los proveedores

9- ¿PASOS PARA MONTAR UNA FRANQUICIA?

Estudia la viabilidad del negocio, determina la forma jurídica de la empresa

Busca financiación, consigue local y licencias y permisos

10- ¿VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS?

VENTAJAS: Es que franquiciar el negocio le supone crear una extraordinaria fuente de ingresos pasivos.

DESVENTAJA: Deberá hacer una elevada inversión inicial para la sistematización de procesos en marcha, con objeto de reducir las dificultades de comunicación con los puntos de venta.

PUNTO DE VISTA DEL FRANQUICIADO:

VENTAJAS: Podrá posicionarse en el mercado y adquirir prestigio con una marca conocida y un negocio cuyo funcionamiento esta contrastado.

DESVENTAJAS: Nos será propietario de la marca que ampara su negocio ni tendrá libertad y autonomía en la toma de decisiones.