

ENSAYO UNIDAD I Y II

IXCHEL QUETZALY LIMON CABRERA

UNIDAD I

CONCEPTO DE NEGOCIO

Un negocio es una actividad económica que busca obtener utilidades principalmente a través de la venta o intercambio de productos o servicios que satisfagan las necesidades de los clientes.

Un negocio puede considerarse promisorio si considera 5 puntos esenciales:

Propuesta de valor al cliente

La clave para lograr con éxito una posición en el mercado es buscar y lograr la plena

satisfacción de los clientes, más que grandes productos o servicios que ofrecer.

El valor al cliente de un producto o servicio expresa qué es lo novedoso o mejor de éste cuando es comparado con las ofertas competitivas o las soluciones alternativas del mercado.

Como tal, dicha propuesta de valor juega un papel clave en la colocación de tu producto con respecto a otros y es esencial para el éxito de tu concepto de negocio en el mercado.

El valor al cliente debe ser formulado dentro de una propuesta de valor.

Esto significa dos cosas: primeramente, tu concepto de negocio debe ser presentado de forma tal que sea congruente y tenga sentido (proposición de ventas) para el cliente. En sus inicios, muchos negocios fracasan porque el cliente no entiende las ventajas de uso del producto o servicio y por tanto no lo compran. En segundo lugar, tu producto o servicio debe ser único. Ante ello, el cliente no elegirá cualquier solución exitosa que ofrezca el mercado; elegirá la tuya.

Mercado potencial

Un negocio tendrá valor económico sólo cuando triunfe en el mercado. El segundo principio

de un concepto de negocio prometedor es que éste muestre qué tan grande es y será el mercado para el producto o servicio a ofrecer, así como para qué cliente objetivo o segmento del mercado está diseñado y qué lo diferenciará de la competencia.

Grado de innovación

Un concepto de negocio puede ser clasificado en dos dimensiones: productos/servicios y sistema de negocio. En cualquiera de ambas categorías (producto / servicio, o sistema de negocio), el emprendedor puede desarrollar algo nuevo o capitalizar lo ya existente.

Viabilidad

Antes de iniciar un negocio es necesario evaluar la viabilidad o posibilidad de resolver los principales retos del concepto de negocio y, asimismo, especificar los factores que podrían no hacerlo factible (consideraciones legales, reglamentaciones oficiales, etcétera).

Este estudio de viabilidad o factibilidad debe incluir, entre otras variables, el tiempo y los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto, así como los

beneficios que reporta. Es preciso resaltar en este rubro que los beneficios serán mayores que los costos, o que habrá una justa proporción entre ambos.

Rentabilidad

La rentabilidad es, sin duda, un criterio inherente al estudio de viabilidad. El quinto principio de un exitoso concepto de negocio deberá indicar si éste es capaz de generar ganancias a largo plazo, es decir, cuánto dinero se puede obtener del negocio (rentabilidad) y cómo se ha de obtener. Tradicionalmente los cálculos de rentabilidad de un negocio son hechos de la siguiente manera: una empresa compra material o servicios, y esto conlleva costos.

LA EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS EN EL PAÍS Y EN EL MUNDO

El comercio es tan antiguo como la sociedad. Desde los principios de la humanidad hasta la actualidad la satisfacción de nuestras necesidades representa un negocio.

Los criterios en el mundo para clasificar a los negocios son muy variados, debido a los distintos elementos que se incorporan para su división en estratos.

Se puede tomar como referencia al sector de que se trate (manufacturero, comercial, de servicios o agropecuario), a fin de establecer rangos acordes que apoyen y promuevan la instalación y operación de los negocios, y orienten, conforme a lo acordado, su homologación con las tendencias mundiales.

LOS FACTORES DE ÉXITO DE UNA EMPRESA COMPETITIVA

Los factores de clave de éxito son los elementos que le permiten a l empresario alcanzar los objetivos que se ha trazado y distinguen a la empresa de la competencia haciéndola única.

A través de los factores clave de éxito podemos evaluar competencias reales del negocio.

LOS FACTORES DE RIESGO Y FACTORES DE PREVENCIÓN

En todas las empresas existen riesgos. Todos controlables pero algunos imposibles de eliminar. Sin embargo el panorama de factores de riesgo permite identificarlos para desarrollar las acciones que los mantendrán controlados.

existe una tipología de riesgos bien definida, la cual centra su estudio en diferentes variables (internas y externas) que la organización tiene que tomar en cuenta para la evaluación de los riesgos que puedan afectar la operatividad.

MODELOS ACTUALES DE PLAN DE NEGOCIOS

Lo primero de este punto es entender cuales son los modelos de negocio que existen para elegir y saber cual es el mas adecuado para tu negocio.

Lo anterior dependerá e ira funcionando del producto o servicio que vendas o la forma que entiendas que tus usuarios y clientes ven el mercado, son caminos y maneras para definir cual puede ser el mas acertado de los modelos de negocio.

LA UTILIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOS EN INSTANCIAS QUE LO REQUIERE

El plan de las empresas es importante porque te permite analizar bien la idea de negocio, evaluar si es rentable, aclarar los objetivos de la empresa y como se llevaran a cabo, analizar el progreso que ha tenido la institución y replantearse en caso de ser necesario.

Un plan de negocios sirve como guía para poner en marcha y posteriormente administrar un negocio, al fungir de instrumento de planeación, organización, coordinación y control y evaluación.

Éste sirve principalmente como instrumento de planeación ya que nos permite planificar el uso de recursos, estrategias y cursos de acción o pasos a seguir, y así ser más eficientes en la puesta en marcha y posterior gestión del negocio, reducir la incertidumbre y minimizar el riesgo.

UNIDAD II

DESCRIPCIÓN DE LE EMPRESA

Define el camino que la empresa va a seguir y establecen los principios rectores que la guíaran.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

La descripción del negocio describe la naturaleza y propósito de la empresa e incluye la misión, objetivos, propuesta de valor, y la descripción de productos y servicios. El propósito de la descripción del negocio es el de explicar de manera objetiva y el de justificar su idea de negocio de una manera positiva y entusiasta.

MISIÓN

La misión empresarial es una declaración escrita en la que se describe la razón de ser

de la empresa y su objetivo principal.

La misión tiene que ofrecer una idea de lo que el negocio aspira a ser, debe ser lo suficientemente general para no dejar fuera al mercado meta, tiene que ser realista, directo y poderoso. La misión tiene que inspirar, tiene que ser corta y concisa, y por último, tiene que ser fácil de entender.

VISIÓN

Es el objetivo al que la propia empresa espera llegar a futuro.

OBJETIVOS GENERALES DE LA EMPRESA

Los objetivos que se establecen y comunican con claridad son esenciales para toda empresa sin importar el tipo o tamaño que tenga ya que estos, entre otras cosas, establecen un curso a elegir, sirven como una fuente de motivación, y ayudan a medir el desempeño.

FACTORES CLAVES DE ÉXITO

Los empresarios trabajan bajo las limitaciones de su entorno: la economía política. Los factores serán claves para el éxito empresarial.

ANÁLISIS FODA

Es una técnica de planeación estratégica que permite crear o reajustar una estrategia, ya sea de negocios, mercadotecnia, comunicación, relaciones públicas, etc.

El cual te permitirá conformar un cuadro de la situación actual de la empresa, permitiendo de esta manera un diagnóstico preciso que permitirá tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados por la empresa.

MERCADOTECNIA E IMAGEN

La marca es la clave para identificar un producto, un aval que garantiza su calidad y la base para los consumidores confiar en la empresa.

CONCLUSION

Debemos de visualizar cada una de las áreas para poder atender de forma inmediata as debilidades de la organización y crecer en fortalezas.

Son los clientes y la empresa los que condicionan la vida de las organizaciones pudiendo estos alcanzar cualquiera de los estados extremos siendo el éxito o la desaparición.