



Nombre del alumno:

María de los Ángeles Rodríguez del valle

Nombre del profesor:

C.P. Osvaldo Francisco Silvestre Cárdenas

Nombre del trabajo:

Producción / operación de la empresa
Evaluación y gestión del plan de negocios

Materia:

Plan de negocios

Grado:

7°

Grupo:

“b”

PRODUCCIÓN / OPERACIÓN DE LA EMPRESA

Localización

con la finalidad de acercar el producto

Materia Prima

elementos que influyen en la elaboración de un producto

Proceso de Fabricación

un nuevo producto se clasifica por función al grado de novedad para el mercado

Maquinaria

Instrumento para auxiliar el trabajo

Capacidad de Producción

volumen del producto que puede generar una planta o empresa en un periodo determinado

Establecimiento de Requerimientos del personal

tener un personal apto, llevar a cabo el reclutamiento y seleccionar al personal

Control de Calidad

conjunto de herramientas y acciones para indicar futuros errores

Infraestructura Tecnológica

infraestructura IT

Identificación De costos de Producción

gastos necesarios para mantener un proyecto

Administración de RH

consta de todas las personas (equipo)

Equipo de líderes

su misión es dirigir y coordinar proyectos

Definición de funciones y responsabilidades

- división de trabajo: delimitación de actividades
- jerarquización: (superior) grados
- departamentalización: agrupamiento de funciones
- descripción de funciones: definir labores

Organigrama

Representación gráfica de la estructura de una empresa

factores

- afectan al costo: terrenos, edificios, salarios, etc.
- que afectan la demanda: proximidad del mercado, servicios, competidores, etc.

proveedores

suministra productos o servicios adicionales que se precisan

etapas

- generación de ideas: es la búsqueda sistemática de nuevos productos.
- desarrollo y prueba de concepto: es la descripción detallada de la idea.
- diseño, estrategia y análisis económico: se elabora una estrategia comercial.
- desarrollo del producto: realización del prototipo.
- tes de producto: comercialización real.
- lanzamiento y comercialización: se lanza al mercado

herramientas

útiles de trabajo

proceso

- análisis de perfil de cargo: perfil a cumplir.
- capacitación: actividades para los candidatos
- comprobación de información: pre-selección.
- selección: determinar el idóneo.

características

- buscar el liderazgo y participación
- garantizar estándares

elementos

- servidores
- almacenamiento
- networking: agilidad
- seguridad

categorías

- directos: fijos / independientes
- variables: proporcionales a la producción

objetivos

- regular de manera justa
- lograr que el personal trabaje para alcanzar su objetivo

capacidad

-moviliza al equipo a alcanzar objetivos

clasificación

- naturaleza: microadministrativos, etc.
- finalidad: informativo, analítico, etc.
- ámbito: generales, específicos, etc.
- contenido: integrales, funcionales, etc.
- presentación: verticales, horizontales, etc.

EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

**Fuentes de
Financiamiento**

Prestamos con el fin
de evitar futuros
inconvenientes

modelos

- FFF: para la construcción de la empresa
- fondos gubernamentales: desarrollo de proyectos
- capital semilla: crédito para implementar una empresa
- inversionistas ángeles: independientes
- capital riesgo: aportaciones temporales
- private equity: para expandir el negocio
- financiamiento bancario: tener flujo en la operación

**Modelos de
Incubación
de
Empresas
de México**

La incubadora
cuenta con el
calificativo de
alto impacto

**incubadoras
importantes**

- CIEBT: alta tecnología, mediana intensidad , baja, ect.
- ITESM: base tecnología, intermedia y sociales
- Venure institute: a invertido millones
- Unincube: tecnología de información
etc.

**Prestaciones del
Documento**

Kawasaki afirma
que la regla
10/20/30 de
Power ponit
es eficaz para
enfrentar inversi-
onistas

10/20/30

- 10 diapositivas: para temas como problemas, solución, modelo de negocio, ventaja competitiva, marketing, competencia, equipo, proyecto financiero , situación a actual y resumen.
- 20 minutos: es el tiempo de exposiciones
- usar una fuente de tamaño de 30 puntos para mejorar la exposición

Validación

- tener un plan
- perfeccionar idea
- estudio de mercado
- que hace la competencia
- busca tu propuesta de valor
- finanzas realistas
- preparar un buen plan B

- documentos para plasmar ideas
- compartirla
- tener mayor información
- investigar sobre los competidores
- calidad, originalidad, etc
- calcular un porcentaje
- para posibles escenarios