

Nombre de alumnos:

Cristian Aroldo Bernardo Cardona

Nombre del profesor:

Osvaldo Francisco Silvestre

Nombre del trabajo:

Cuadro sinóptico

Materia:

Plan de negocios ASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7

Grupo: B

La localización de los puntos de venta es una decisión de suma importancia y trascendencia. Una adecuada localización del punto de venta contribuye favorablemente a su elección por el comprador. Los factores que determinan la LOCALIZACION localización de los puntos de venta se pueden clasificar en los dos grupos siguientes: DE LA a) Factores que afectan al costo: terrenos, edificios, salarios, transporte, etc. b) **EMPRESA** Factores que afectan a la demanda: proximidad del mercado, servicios, competidores, etc. Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima MATERIA es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un **PRIMA** producto final. MATERIA PRIMA Y. **PROVEDOPRES** Son aquellas empresas que abastecen a otras con bienes o **PROVEDORES** servicios necesarios para el correcto funcionamiento del negocio. La palabra proveedor deriva del verbo proveer que significa suministrar, abastecer, entregar. Se llama máquina a todo instrumento inventado por el hombre **PRODUCCION** para auxiliar su trabajo; y se llama maquinaria a toda combinación MAQUINARIA /OPERACIÓN de instrumentos que bajo la dirección del hombre desarrollan Y/O DE LA considerables fuerzas. **HERREMIENTA EMPRESA DE TRABAJO** La capacidad de producción es el volumen de productos que puede generar una CAPACIDAD DE planta o empresa de manufactura en un período determinado, utilizando los **PRODUCCION** recursos existentes actuales. control de calidad de una empresa, nos dice que te trata del conjunto de herramientas, acciones o mecanismos que tienen como objeto la identificación de posibles errores en los distintos procesos de la **CONTROL DE** empresa, y la eliminación del producto o servicio en que se detectan. **CALIDADAD**

1.- Servidores: existen distintos tipos de servidores en función de las necesidades de las empresas y el tamaño de estas. 2.- Almacenamiento: son diferentes soluciones de almacenamiento las que pueden aplicarse, entre otras, las hiperconvergentes, INFRAESTRUCcabinas de almacenaje y los dispositivos NAS como posibles copias de seguridad. **TURA** 2.-Networking: esto permite distintas funcionalidades al sistema sin correr riesgos de **TEGNOLOGICA** seguridad. La agilidad y la flexibilidad hacen aumentar la visibilidad en las redes. 3.- Seguridad: este elemento proporciona seguridad informática a la empresa y facilita el acceso a los datos en caso de pérdida o un ataque al sistema Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los **IDENTIFICACION DE** gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un **COSTOS DE** equipo en funcionamiento. **PRODUCCION** Su misión es la de dirigir y coordinar los proyectos de desarrollo y mantenimiento de las aplicaciones de un área de la empresa, **EQUIPOS DE** supervisando las funciones y los recursos de análisis funcional, técnico y LIDERES DE programación, con el fin de satisfacer las necesidades de los usuarios y **PROYECTO** asegurando la adecuada explotación de las aplicaciones. **PRODUCCION** /OPERACIÓN División del trabajo: Es la separación y delimitación de las actividades con el fin de realizar una función con la mayor precisión, eficiencia y el mínimo esfuerzo, dando lugar a la especialización y perfeccionamiento en el trabajo. **DEFINICION DE** Jerarquización: Jerarquía proviene del griego hierarjes (jerarca), que significa **FUNCIONES Y** superior. El termino jerarquía fue empleado, originalmente, para describir el sistema RESPONSABILI de gobierno de la iglesia que consta de sacerdotes escalonados en grados. **DADES** Departamentalización: A la división y el agrupamiento de las funciones y actividades en unidades específicas con base en su similitud, se le conoce con el nombre de departa mentalización. El organigrama de una empresa consiste en la representación gráfica de la estructura de la empresa, de manera que no sólo representa a los **ORGANIGRAMA** empleados y recursos humanos de la empresa, sino que también

> representa las estructuras departamentales, además de ser un buen esquema de las relaciones jerárquicas y competenciales dentro de la

DE LA

EMPRESA

Son cuatro los elementos que forman la infraestructura tecnológica IT:

existen 7 modelos de fuentes de financiamiento básicos para las organizaciones. 1. FFF 2. Fondos Gubernamentales 3. Capital semilla **FUENTES DE** 4. Inversionistas ángeles 5. Capital riesgo 6. Private equity FINANCIAMIE NTO 7. Financiamiento bancario 1.CIEBT (Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica), 2. El ITESM (Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, 3. Venture Institute, 4. Unincube, 5. ITESO, 6. Angel Ventures México, 7. Smart Impact, 8. CICE-BUAP, **MODELOS DE** 9. Incubadora del Tecnológico de Monterrey, 10. Wayra México **INCUBACION DE** Estas son incubadoras de negocio más importantes del país. **EMPRESAS EN MEXICO** El experto Kawasaki asegura que la Regla 10/20/30 de PowerPoint es muy sencilla y eficaz para enfrentar a los inversionistas de capitales. **EVALUAION Y** 1.Diez diapositivas **PRESENTACION** GESTION DEL DFL Los10 temas que le interesan a un inversor son los siguientes: 1. El Problema 2. **DOCUMENTO** Tu solución 3. El modelo de negocio 4. Ventaja Competitiva 5. Marketing y ventas 6. Competencia 7. El Equipo 8. Proyecciones Financieras 9. Situación Actual y Programa de avance 10. El Resumen y la necesidad de la acción 2. . Debes exponer en 20 minutos y por ultimo 3. Usa una fuente en tamaño de treinta puntos 1. Tener el "business plan" como documento guía. El plan de negocio no es un mero trámite para conseguir un crédito o una subvención. 2. Perfecciona la idea. 3. Un estudio, a fondo, del mercado **VALIDACION** 4. ¿Qué hace la competencia? Investiga quiénes serán los competidores con los **DEL PLAN DE** que te disputarás el mercado **NEGOC IOS** 5. Busca tu propuesta de valor 6. Finanzas realistas. 7. Prepara un buen Plan B

PLAN DE

NEGOCIOS