

Implantación del Modelo de Negocio y Presentación del Modelo del Negocio

**Taller del Emprendedor
Beatriz Adriana Méndez Gonzales**



PRESENTA EL ALUMNO:

Mayra Lisbeth Hernández Pérez

9no Cuatrimestre "A" Enfermería Escolarizado

Pichucalco, Chiapas

11 de junio del 2021

IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIO Y PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio, es una guía de propuestas que encaminan al emprendedor a que su empresa alcance los objetivos que ya tienen previsto. En esta ocasión analizaremos como se implanta el modelo de negocio y como es su presentación, al igual que hablaremos como tiene que actuar el emprendedor y como se relaciona con este tema.

Empezaremos, por definir qué es un modelo de negocio. Un modelo de negocio es un conjunto de planes que ayudan a una empresa u organización, esto con el fin de que la empresa crezca y genere confianza en el mercado y posteriormente generar beneficios para dicha empresa y del cliente consumidor.

Para que todo esto suceda es necesario plasmar los objetivos desde el principio, la persona a la hora de emprender debe de tener una idea de su objetivo y posteriormente definirlo bien, ya que desde aquí partiremos y se comenzará a realizar un plan que servirá como base y guía para obtener ideas, eventualmente surgirán preguntas, de las cuales se tendrán que resolver para tener todo previsto. Es importante hablar sobre la creatividad del empresario; la creatividad puede ser derivada de algo ya existente, pero con un "plus", es decir, cambiar un poco de lo que ya tiene el producto, consiste en mejorar la idea y moldearla; también es relevante hablar sobre los equipos de trabajo que debe una empresa, estas ayudan a reforzar las ideas y habilidades de cada integrantes, todos se apoyan ya que tiene un objetivo en común, estos tienen sus actividades repartidas, actúan con coordinación y comunicación, además de que consta con un líder para manejar todas las situaciones de la mejor manera.

Cabe mencionar que las características que debe tener un emprendedor para que todo esto funcione, debe tener un compromiso total con la empresa, la fuerza y la capacidad para mantener y alcanzar las metas, debe tener orientación, iniciativa, responsabilidad, autoconfianza, control interno, toma de riesgos calculados, confiabilidad, integridad, tolerancia, tener la capacidad de creatividad e innovación, y sobre todo perseverancia.

Posteriormente de que el empresario o el emprendedor tenga estas características y tenga bien plasmado sus objetivos como anteriormente lo habíamos hablado, necesitara de un modelo de negocio que lo ayude a guiarse, existen distintos modelos, aquellos que ayudan a la calidad de productos, atención al cliente o el valor de la compañía. Los modelos de negocio constan de 4 elementos, el primero consiste en el valor del cliente, la segunda es tener un valor de utilidades para tener buena organización, estas dos interrelacionadas puede definirse como será el valor entregados hacia los clientes y la empresa, luego está

el plan de trabajo, que su propósito es atraer inversores y convencerlos de que la propuesta es única e innovadora, de tal grado de mantenerlos interesados y convencerlos de que es una oportunidad única.

El modelo de beneficio de una empresa empieza por identificar sus fuentes de ingresos y los costes asociados. Nos habla de costos e ingresos, en una empresa los costos van de aquello que se utiliza para publicidad, transporte, lugar, etc. Y los ingresos es de aquel dinero que entra a la empresa, se dice que debería de haber más ingresos que costos. Los modelos de beneficio más comunes son transaccionales en los que los clientes pagan un precio fijo por unidad del producto o servicio.

Hablando sobre otro tipo de modelo, el modelo de negocio este también permite un contacto con la empresa y cliente, solo que aquí nos habla sobre la comunicación, el lenguaje tiene que ser simple, claro y enfocado. Aquí tenemos que estar previstos para cualquier situación, es decir tener agrupadas distintos segmentos y comportamientos, para saber cómo actuar, saber cuáles tenemos que ignorar y cuales tomar de beneficio. En estas propuestas de valor es cómo podemos obtener ventajas sobre otras. Aquí es donde exponemos los productos y las ideas innovadoras a nuestros clientes, convenciéndolos también de que es un producto de calidad.

Todo esto se puede relacionar con la enfermería, desde el principio, desde que piensas estudiar enfermería, debes de tener previsto tu objetivo a largo plazo, las complicaciones que ello conlleva y lo que hare para terminar la carrera o algo más a futuro, un plan de vida hasta donde quiero llevar la enfermería conmigo. Y hablando intrahospitalariamente, se usa desde que el paciente (cliente) entra al área, se valora, se utiliza la PAE, que nos ayudara a tener una planeación de lo que realizaremos para ayudar a nuestro paciente, en este caso nuestro modelo serían las NNN, una es utilizada para los diagnósticos, la otra para los objetivos y la última para las intervenciones que se realizaran, además de que tenemos el modelo de las necesidades de Marjorie Gordon, entre otras.

De manera concluyente, toda empresa, no importa su tamaño debe de adoptar un tipo de modelo, ya que los principales objetivos de estos modelos es hacer que la empresa persista y alcance sus objetivos plasmados. No olvidando, que el empresario o emprendedor debe de tener sus objetivos bien marcados y que, sobre todo, tener ciertas características para alcanzar el éxito. Así como lo vimos finalmente, hasta la enfermería requiere de modelos para mejorar de la manera más eficiente posible.

Plataforma UDS.

Bibliografía