

Documentos esenciales para el emprendedor y su presentación

Taller del emprendedor
Lic. Beatriz Adriana Méndez González

PRESENTA EL ALUMNO:

Mayra Lisbeth Hernández Pérez

9no Cuatrimestre "A" Enfermería Escolarizado

Pichucalco, Chiapas

09 de julio del 2021

DOCUMENTOS ESENCIALES PARA EL EMPRENDEDOR Y SU PRESENTACIÓN

Un emprendedor es aquel que tiene la iniciativa de hacer algo nuevo o modificar las ideas mejorándolas, cuando hablamos de negocio, es él el que lo desarrolla; y para lograr esto se requiere de ciertos lineamientos para alcanzar su objetivo. Los documentos que se presentaran en esta investigación, son los que ayudaran al emprendedor a llegar al éxito de su empresa, se requiere de un Modelo de negocio, un Plan de trabajo, un Resumen ejecutivo, los Anexos del plan de negocios y la Presentación del plan de negocio. Analizaremos cada una de ellas, cuáles son sus objetos y porque son tan importantes en la realización de una empresa.

Anteriormente se mencionaba que el emprendedor al realizar su empresa requiere de un modelo de negocios, para saber el porqué, comenzaremos con la definición de ello.

Un modelo de negocio es un conjunto de actividades que conformas aspectos claves a la empresa, es decir, ayuda a crecer la empresa en base a estrategias, infraestructura, estructura organizacional, operaciones, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y la obtención de recursos. En palabras más simples, el modelo de negocios es aquel que plantea una estrategia bien definida con cada componente que permita alcanzar el objetivo; de los modelos más recomendados que se encuentran son el análisis FODA, análisis de la industria y del mercado, análisis técnico-operativo, análisis organizacional y de gestión del recurso humano y el análisis financiero. Su importancia se basa en la determinación su éxito o su fracaso. Algunos aspectos de los modelos son seleccionar a sus clientes, segmentar sus ofertas/servicio, crean un valor para los clientes, conseguir y conservar clientes, estrategias para salir al mercado, definir los procesos, configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente, asegurar un modelo de ingreso adecuado.

Los planes de negocios consisten en asignar trabajos, asignando tiempos, metas y recursos de cada empresa para que esta cumpla sus objetivos y así preparar lo necesario para el inicio de estas actividades. Aquí se le anexa el marketing, esta pretende dar a conocer el producto que se tiene, pero para eso es necesario hacer una investigación al mercado, analizar la competencia, establece un sistema de distribución, definen la publicidad de la empresa, diseñan etiquetas, anuncios, logotipos, eslogan, nombre de los comerciales, etc. En la producción adquieren la tecnología necesaria, identifican y seleccionan los

proveedores de equipo, herramientas y materias primas, obtienen el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción, establecen el proceso de compras y control de inventarios de la empresa, comprar la materia prima para la elaboración del producto y/o la prestación del servicio, adquirir (comprar o rentar) las instalaciones necesarias, acondicionan las instalaciones de la empresa (tanto de producción como administrativas), reclutan y capacitan a la mano de obra necesaria y diseñan el sistema de calidad de la empresa.

El resumen ejecutivo es aquel concentrado de información de cada uno de los planes a realizar, este debe de ser claro y conciso, de las cuales debe de tener 3 aspectos importantes: toda la información clave del plan, los elementos que darán éxito al proyecto, la información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto.

Los anexos son aquellos documentos financieros o documentos extras que se tiene que resguardar para cualquier información, pueden ser copia de documentación oficial a utilizar en la empresa para sus actividades administrativas y comerciales o diseño de stand y estrategias de participación en muestras o ferias promocionales.

La presentación se puede analizar desde dos puntos de vista (ambos de gran importancia para alcanzar el objetivo y lograr un impacto positivo en el público al que se expone), éstos son: Presentación escrita y Presentación verbal. (UDS, s.f.). La presentación escrita, debe ser aportada con buena escritura, estas deben de contener una portada, índice, cuerpo del documento y anexos, cabe mencionar que en este tipo de presentación se recomienda contratar a alguien que sepa del tema para que lea la presentación y de su opinión, así mismo, al terminar darle a alguien mas ajeno a la empresa para que lo lea y despierte dudas y preguntas para que este apartado sea más completo. En la presentación verbal, el presentador debe de cuidar su aspecto físico, sus palabras deben de ser claras y precisas, con la información en orden y no abusando del tiempo, esta información debe ser lógica y congruente, cabe destacar que se pueden ayudar con material audiovisual, además de que debe revisar la veracidad de su información y con la misma usar datos reales.

De manera concluyente, estos documentos son una guía para que el emprendedor logre sus objetivos de la empresa, empezando con los modelo, como ya se había mencionado es la estructura, es la forma de planeación que se le da a cada paso de la empresa, así mismo como los planes de trabajo que es de relevancia ya que estos permiten realizar

mandatos, tiempos, trabajos, etc. para hacer funcionar la estructura, también se habló del marketing que en palabras más simples, se le puede relacionar con publicidad, pero no es todo eso, también hace una investigación de mercado y competencia, de lo que le gusta a las personas y de esa manera diseñar dicha publicidad y poder vender el producto, otro de los documentos importantes es la presentación, que nos habla de una verbal y una escrita.

Con estos documentos el emprendedor tiene los pasos importantes para poder hacer crecer su empresa.

UDS, P. (s.f.).

Bibliografía