

**ENSAYO DE LA UNIDAD III Y  
DOCUMENTOS ESENCIALES PARA EL  
EMPRENDEDOR Y SU PRESENTACION**



**TALLER EMPRENDEDOR**

Lic. Beatriz Adriana Méndez González

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**Sara Galilea Martinez Quevedo**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**9 cuatrimestre único Lic. en enfermería  
escolarizado**

**Pichucalco, Chiapas**

**7 de julio del 2021**

## Taller del emprendedor

Unidad III y documentos esenciales para el emprendedor y su presentación.

En el presente trabajo nos introducimos en uno de los temas del emprendimiento, entendemos que el mercado son los espacios de intercambio entre demandantes y ofertantes que buscan satisfacer diversas necesidades este intercambio puede suceder tanto en un espacio físico como virtual, un ejemplo de ellos es las tiendas comerciales.

En el mercado se aplica la ley de la Oferta que hace referencia a la cantidad que ofrecen de un producto o servicio, que dependerá del precio de mercado, es decir, a menor precio menor oferta del producto o servicio y la ley de la Demanda hace referencia a la cantidad que demandan los consumidores en función del precio de mercado, es decir, a menor precio mayor será la demanda del producto.

También contamos con el marketing que es como un mercado compuesto por consumidores que tienen la necesidad de adquirir un producto o servicio en particular, lo que conlleva a generar una campaña promocional.

En las investigaciones del mercado las decisiones que se tomen en el área de marketing y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente siempre es el punto más importante para ser una gran empresa de gran renombre y para lograrlo es necesario conocer sus necesidades y cómo pueden satisfacerse. La investigación de mercado se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información.

En el estudio del mercado es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos y es

necesario conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio (opinión sobre el producto, precio que está dispuesto a pagar, etc. para lo cual se recomienda hacer un estudio de mercado, a través de una encuesta o entrevista

Una vez obtenido los datos se proyectada a condiciones potenciales de desarrollo de la empresa para obtener una imagen lo más clara posible de las ventas que la empresa logrará, el sistema de comercialización o plan de ventas adecuado y la mezcla de marketing ideal para realizar el plan

Los cuatro elementos básicos con los que el profesor de contabilidad E Jerome McCarthy definió el concepto de marketing son ;( Producto, Precio, Punto de venta y Promoción) para aplicarlo de manera correcta se debe definir de manera clara qué es lo que vendes, qué necesidades cubre, qué beneficios aporta y cuál es su valor añadido.

En segundo lugar, debes definir el precio teniendo en cuenta que esté dentro de lo que tu cliente ideal puede (y estará dispuesto a) pagar, y que te reporte un beneficio económico.

En tercer lugar, debes escoger la logística más rentable para tu producto. En caso de que hayas optado por un servicio, deberás definir detalladamente la forma en la que el cliente podrá disfrutar de él.

Por último, solo te queda promocionarlo. Escoge el canal más adecuado a tus posibilidades económicas y aquel que sepas que llegará a tu público objetivo.

Abarcando otros puntos en el desarrollo de los temas ,tenemos al área de producción siendo indispensable por establecer objetivos a la empresa , al igual que los de otras áreas, deben ser cuantificables y medibles, e ir en relación con los recursos disponibles de la empresa y con los elementos de producción se debe seguir ciertos puntos que son ; determinar todas las actividades requeridas para producir un bien o prestar un servicio, organizar las actividades de manera secuencial y establecer los tiempos requeridos para llevar a cabo cada actividad

Con el fin de obtener una organización que forme y asigne el trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.

Los elementos de organización son el primer paso para establecer un sistema de organización en la empresa es hacer que los objetivos de la empresa y los de sus áreas funcionales concuerden y se complementen una vez que se realiza esto, es necesario definir los siguientes aspectos de los procesos operativos de que tratara nuestra empresa ,como implementara nuevas ideas o como funcionara en el orden, cuales serán sus materias primas, donde tendrán sus instalaciones y el tiempo de producción .

En los documentos esenciales para el emprendedor es tener una presentación con el modelo de negocio, definimos que el modelo de negocio es el que organiza, crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social en un diagrama de los componentes clave de la empresa a integrar al iniciar y operar la misma. Una estructura que será ciertamente útil y eficaz si se sigue paso a paso cada una de estas tendrán ventajas que permitirán definir los recursos que vas a necesitar, por ejemplo; todo árbol requiere de semilla y que todo emprendimiento requiere una siembra inicial de talento, tiempo, y dinero, contando también con un análisis de gasto como también de ingresos.

Los cuatro elementos básicos del modelo de negocio son; estrategia, recursos, relación con el cliente y red de valor, y tres más complementarios, que son el proceso productivo, las ventajas o beneficios que recibe el cliente y los límites propios de la empresa. Así, desarrollar un modelo de negocio no es más que detallar el modelo conceptual de la empresa, necesario para capitalizar las oportunidades que brinda el entorno. Se basa en la misión, visión y valores principales de la organización, así como en su relación de fuerzas y debilidades (FODA); además de la oferta que realiza (en términos de valor y diferenciación), éstos son los aspectos clave, de inicio, para la creación de dicho modelo.

El plan de trabajo está basado únicamente en asignar tiempos, señalar a los responsables, dando metas y recursos a cada actividad de la empresa, de tal manera que sea posible cumplir con los objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones.

Para enlistar todas las actividades del área que cubre el plan de trabajo se debe ordenar las actividades en orden secuencial (por tiempo), integrar las actividades de todas las áreas en un listado único, asignar tiempos y graficar actividades contra tiempo finalmente calendarizar determinando la fecha de inicio y fin.

Por otro lado, tenemos el resumen ejecutivo es la información sobresaliente del plan de negocios los puntos principales a incluir en el ensayo es que contiene toda la información clave del plan, 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.

Como ya se indicó, el resumen ejecutivo contiene los elementos principales (más importantes) del plan de negocios, por lo que su contenido se fundamenta precisamente en las secciones que ya fueron señaladas a lo largo de este ensayo, pero sin hacer las divisiones correspondientes; esto es, presentando la información en forma continua y sin secciones.

Los anexos que complementan el plan de negocios son de diversos tipos desde la información directa (relativa al estudio de mercado realizado o a las proyecciones financieras desarrolladas) hasta indirecta, como todas las publicaciones referidas con el producto y/o servicio que la empresa ofrece.

El apoyo que complementa el plan de negocio son contener una lista de clientes potenciales, carta de intención de compra que esta nos respalda de la decisión de otros negocios por convertirse también en clientes de la empresa, encuesta de

mercado aplicadas, formatos de trámites legales realizados y por realizar, currículum del personal clave de la empresa en este anexo deberá describirse el currículum del personal que ocupará las posiciones clave en al menos los tres primeros niveles de la estructura organizacional de la empresa, información relevante complementaria que es indispensable contar con una lista actualizada de las fuentes de información que facilitarán a los administradores de la empresa la toma de decisiones, copia de documentación oficial a utilizar en la empresa para sus actividades administrativas y comerciales contando con un diseño de stand y estrategias de participación en muestras o ferias promocionales.

Para analizar con profundidad y dar como terminado el ensayo comprendimos que un buen concepto de negocio debe ser bien desarrollado y no se cometen errores, por lo que un plan de negocios debe presentar dos puntos de vista tanto escrita como verbal en la presentación escrita el documento debe tener una estructura de contenido similar a la de cualquier documento formal; entre otras cosas, debe contener al menos la portada, índice, cuerpo del documento y anexos.

En la presentación verbal del documento debe considerar algunos aspectos básicos como cuidar su imagen personal, debe hablar con claridad partiendo también de la lógica, ofrecer una oportunidad, no de solicitar una inversión, préstamo, crédito o venta y el apoyo audiovisual de manera que sea secuencial utilizando datos concretos y reales para que el inversionista no tenga inseguridad de invertir.

## Referencias bibliográficas

Extracto del libro: Alcaraz, R. (2011). El Emprendedor de éxito. 4ta. Edición. México: McGraw-Hill.

Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. McGraw hill

Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. McGraw hill

Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.

REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.