



**TALLER DEL EMPRENDEDOR.
PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO.**

**LIC. ICEL BERNARDO LEPE ARRIAGA.
CUADRO SINOPTICO.**

PRESENTA LA ALUMNA:

XIMENA MAURICIO SALES.

MODALIDAD, CUATRIMESTRE Y GRUPO:

**ENFERMERIA ESCOLARIZADO, 9NO
CUATRIMESTRE "A".**

**P
R
E
S
E
N
T
A
C
I
O
N

D
E
L

M
O
D
E
L
O

D
E

N
E
G
O
C
I
O**

Plan de trabajo:

Consiste, básicamente, en asignar tiempos, responsables, 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.

Marketing:

El área de marketing abarca una serie de actividades a realizar entre las que se encuentran las siguientes:

- Desarrollar una investigación del mercado.
- Elaborar un análisis de la competencia.
- Llevar a cabo el estudio de mercado.

Producción:

De la misma manera, el área de producción abarca una serie de actividades a realizar (al igual que en marketing, se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación), como son:

- Diseñar el producto o servicio.
- Definir el proceso de producción.
- Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución.

Organización:

El área de organización abarca también una serie de actividades a realizar:

- Establecer los perfiles de cada puesto.
- Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.
- Definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa.

Aspectos legales de implantación y operación:

- Definición del régimen de constitución de la empresa.
- Trámites de implantación.
- Trámites fiscales.
- Trámites laborales.

Costos y gastos:

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio.