PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

1

Plan de trabajo
El 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.

2

Marketing
El área de marketing abarca una serie de actividades a realizar como:
Desarrollar una investigación del mercado (número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc.), especialmente si no se contó con la información completa y detallada al elaborar el plan de negocios.
Elaborar un análisis de la competencia.

3

Producción
el área de producción abarca una serie de actividades como son:
Diseñar el producto o servicio.
Definir el proceso de producción.
Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución.
Especificar los requerimientos de mano de obra. • Adquirir la tecnología necesaria.
Reclutar y capacitar a la mano de obra necesaria.
Diseñar el sistema de calidad de la empresa.

4

Organización
área de organización abarca también una serie de actividades a realizar:
Definir las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo.
Diseñar la estructura organizacional de la empresa.
Establecer los perfiles de cada puesto.
Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.
Diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal.
Definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa.

5

Costos y gastos
El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio. El costo es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa, no tiene como fin la ganancia, en tanto que el gasto sí se desembolsa con el objetivo de obtener utilidades.

6

Resumen ejecutivo
El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio .

7

Contenido del resumen ejecutivo
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.

Gerardo David Escobar Moreno

Bibliografía: Antología proporcionada por la escuela