

## Tema: SUPER NOTA CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD IV



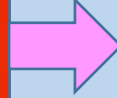
- Nombre del alumno: Maricruz Alfonso Trujillo
- CARRERA: Derecho
- CUATRIMESTRES: 9no
- MATERIA: Taller del Emprendedor
- CATEDRATICO: Mtro. Andrés Alejandro Reyes Molina

COMITÁN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, A JULIO DE 2021.

# PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

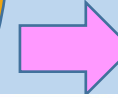
## PLAN DE TRABAJO

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

Marketing es la ciencia y el arte de explorar, crear y entregar valor para satisfacer necesidades de un mercado objetivo con lucro. El Marketing identifica necesidades y deseos no realizados. Define, mide y cuantifica el tamaño del mercado identificado y el lucro potencial.



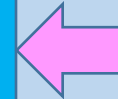
## PRODUCCIÓN

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 implementación)



## ORGANIZACIÓN

Es un factor muy importante que asegura el buen funcionamiento de la organización, ya que ayuda a alcanzar los objetivos fijados en la empresa, mejora el uso de los medios de los que se dispone y la comunicación entre los distintos empleados, aumenta la eficiencia y la productividad y disminuye los costes.



## COSTOS Y GASTOS

En palabras simples, el costo es el desembolso que una empresa realiza para la fabricación de productos o la prestación de sus servicios. Por otro lado, el gasto es el dinero que la empresa utiliza para llevar a cabo sus actividades normales (por ejemplo, la cuenta de la luz de la oficina) La diferencia entre costo y gasto es que el primero indica la inversión necesaria para producir un producto en particular, y por otro lado, el gasto es el desembolso de dinero que se hace para realizar cada una de las actividades que se necesitan para la producción de dicho producto.



## 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.



## CONTENIDO DEL 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 libro, pero sin hacer las divisiones correspondientes.

## 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.

**BIBLIOGRAFÍA: ANTOLOGÍA PROPORCIONADA POR LA INSTITUCIÓN.**

