



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MEDICINA HUMANA

ASIGNATURA: Taller del emprendedor.

TEMA: Unidad 4: Presentación del modelo de negocio.

DOCENTE: Lic. Gladis Adilene Hernández López.

ALUMNO (A): Citlali Berenice Fernandez Solis.

SEMESTRE: 7mo "A".

PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

PLAN DE TRABAJO

Consiste en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa.



Deberá ser posible cumplir con los objetivos que se han trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de las operaciones.

MARKETING

El área de marketing abarca una serie de actividades:

- Desarrollar una investigación del mercado.
- Elaborar un análisis de la competencia.
- Llevar a cabo el estudio de mercado.
- Establecer el sistema de distribución.
- Definir la publicidad de la empresa.
- Diseñar etiquetas, anuncios, logotipos, eslogan, etc.
- Definir el sistema de promoción.

PRODUCCION

Abarca una serie de actividades a realizar que pudieron haber quedado pendientes o requerir complementación:

- Diseñar el producto o servicio.
- Definir el proceso de producción.
- Determinar la ubicación de las instalaciones.
- Especificar los requerimientos de mano de obra.
- Identificar a los proveedores de equipo.
- Obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción.
- Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa.
- Comprar la materia prima para la elaboración del producto.
- Adquirir las instalaciones necesarias

PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

ORGANIZACION

- Definir las funciones de la empresa y el personal que las llevara 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.
- Elaborar los tabuladores y políticas de administración de sueldos y salarios.
- Establecer el procedimiento de evaluación de desempeño del personal.
- Diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales.

COSTOS Y GASTOS

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.

Existen dos tipos de costos:

Costos variables: Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen.

Costos fijos: Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas.

RESUMEN EJECUTIVO

Es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios.

Deberá contener los siguientes aspectos:

- 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 permite la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto.

Debe ser: claro, conciso y explicativo.

PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

CONTENIDO DEL RESUMEN EJECUTIVO

Naturaleza del proyecto: Nombre, justificación y misión, ubicación de la empresa, ventajas competitivas y descripción de los productos y servicios de la empresa.

El mercado: Descripción, demanda potencial del producto, conclusiones del estudio de mercado realizado y resumen del plan de ventas.

Sistema de producción: Proceso de producción, características generales de la tecnología y necesidades especiales de equipo, instalaciones, etc.

Organización: Organigrama de la empresa y marco legal.

Contabilidad y finanzas: Quien y como llevara a cabo el proceso contable, capital inicial requerido, resumen de los estados financieros, resultados de la aplicación de indicadores financieros.

MODELO DE NEGOCIO:

Se abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa:

Se mencionan 9 elementos esenciales en el modelo de negocio:

1. **Segmento del mercado.**
2. **Propuesta de valor:** Es la razón por la cual los consumidores prefieren a la empresa.
3. **Canales de distribución:** Se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos.
4. **Relacion con los consumidores.**
5. **Flujos de efectivo.**
6. **Recursos clave:** Incluye los tipos de recursos: físicos, de información, técnicos, humanos y financieros.
7. **Actividades clave:** Describe las acciones mas importantes relacionadas con todas las areas de la empresa.
8. **Socios clave:** Es la red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas.
9. **Estructura de costos:** Incluye todos los costos que se incurren tanto para poner en marcha el modelo de negocio.