



Nombre de alumno: Víctor Maldonado García

Nombre del profesor: Maria Isabel Roblero Ordoñez.

Nombre del trabajo: ensayo “implantación del modelo del negocio” “presentación del modelo de negocio”.

Materia: taller del emprendedor

Grado: noveno cuatrimestre

Grupo: c

Este presunto ensayo se realiza con la finalidad de dar a conocer la manera de cómo se implanta el modelo de negocio se abordaran temas importantes donde podremos dar cuenta de la importancia que tiene conocer las características de un negocio que comprenden establecer un sin fin de aportaciones en áreas como los son el marketing, la investigación hacia los mercados, elementos de producción, organización entre otros aspectos más. Si bien el modelo de negocios son estrategias que implican llevar a cabo un buen funcionamiento siendo la base de la planificación al diseñar correctamente hace mejorar la rentabilidad y tiene una mirada profunda del mercado y de los clientes, otros de los factores positivos es su implementación ya que es fundamental porque le permite anticiparse a posibles contratiempos y ayuda a clarificar las ideas y definir las acciones a tomar todo para el buen funcionamiento de la empresa. Dicho lo anterior son puntos valorados de mucha importancia porque comprenden aspectos notorios y durante el desarrollo de este trabajo mediante el análisis y la comprensión se estarán dando a conocer los aspectos más importantes con relación al tema de estudio.

Implantación del modelo de negocio.

Para dar inicio primeramente el modelo de negocio son estrategias que se implementa para el buen funcionamiento de una empresa que comprende aspectos de suma importancia como lo es el marketing que actúa como un documento que guía las acciones estratégicas que deben de ser tomadas para alcanzar los objetivos planteados dicho plan puede ser de la marca del producto o del servicio de la empresa además de esto también se encarga de dar a conocer a la sociedad precio y distribución del producto o del servicio. Otra de las características es la investigación del mercado este punto es otra de las acciones que realizan las empresas con el fin de ayudar a tomar decisiones sobre el desarrollo y la mercadotecnia de los diferentes productos la investigación de mercados representa la voz del consumidor al interior de la compañía porque mediante ello la empresa da cuenta de cuál es la mejor opción al cual lanzar sus productos al mercado sabiendo que tendrán buenos y mejores resultados de igual forma busca garantizar a la empresa, la adecuada orientación de sus acciones y estrategias, para satisfacer las necesidades de los consumidores y obtener la posibilidad de generar productos con un ciclo de vida duradero que permita el éxito y avance de la empresa. El estudio del mercado trata de determinar el espacio que ocupa un bien o un servicio en un mercado específico, entendiendo por espacio en primer lugar como la necesidad que tienen los consumidores actuales y potenciales de un producto en un área delimitada por lo cual entre los beneficios que proporciona un estudio de mercado está que permite guiar la comunicación con los clientes actuales y potenciales, dentro del estudio del mercado se implementa lo que es una encuesta dicha encuesta se realiza para asegurar la información que se desea obtener pues los resultados obtenidos son tomados con suma importancia y cuidado ya que de eso depende lograr satisfacer sus metas y objetivos y que además son proyectadas a condiciones potenciales del desarrollo de la empresa para lograr tener una imagen que sea de tal reconocimiento por la sociedad. Otro de los puntos importante es la distribución y los puntos de ventas que la empresa tiene Hay que tener en cuenta que de las estrategias de distribución elegidas dependen, en gran medida, el control que la empresa quiera tener sobre sus productos, el coste e incluso la percepción que los consumidores tengan sobre dichos productos. Existen dos tipos de estrategias de distribución los cuales son los siguientes: La directa, en la que el fabricante vende directamente al consumidor final, sin ningún tipo de intermediario y generalmente a través de un canal corto, la indirecta, que está compuesta por uno o varios intermediarios y utiliza ya sea un canal largo o corto al igual que la publicidad En la publicidad podemos ver muchas formas de visualizar lo que

se pretende que el público determine entre estas podemos ver la publicidad comercial y la publicidad política. A producción junto con la planificación de la distribución de los productos. En cuanto a sus funciones para lograr una eficaz planificación y control de la producción se basa principalmente en pronosticar, planear, preparar el trabajo, distribuir documentos de trabajo, para luego programar y así controlar dicha producción el objetivo del área de producción es La transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores es la producción. Tales productos pueden ser bienes o servicios existiendo distintos tipos de bienes como los bienes industriales y los bienes de consumo son elementos Fundamentales de la producción Capital: el capital es factor de producción constituido por inmuebles, maquinaria o instalaciones de cualquier género, que en el colaboración con otros factores, principalmente el trabajo y bienes intermedios, se destina a la producción de bienes de consumo, en la contabilidad general de las empresas se entiende por mano de obra el coste total que presenta el montante de trabajadores que tenga la empresa incluyendo los salarios y todo tipo de impuesto que van ligados a cada trabajador al igual que todo esto implica llevar a cabo una buena organización siendo la base de la empresa para satisfacer las actividades de la empresa por lo cual la organización sumamente importante, ya que de esto depende el crecimiento de la empresa como entidad y también para crecer en lo financiero si bien dado lo contrario con una mala organización la empresa quebraría y ese no es un objetivo de los cuales para que una empresa este adecuadamente organizada tiene que cumplir con características es decir estructuras que conlleva ser organizados por lo que los elementos de organización: Es incuestionable la importancia de los objetivos estratégicos dentro de una empresa como lo son: la misión, la visión, los valores y los objetivos. Así como la relevancia de tener líderes que establezcan, valga la redundancia, liderazgos dentro de las mismas, ya sean lideres autoritarios, autócratas, liberales, demócratas, paternalistas, carismáticos transformacionales para una empresa el tener una misión es tener un propósito esencial y razón de existencia además, limita su campo de ejecución y define prioridades de la organización, otro elemento de suma importancia en una organización tal como una empresa es la visión se puede decir que es la imagen que los miembros de la empresa desean que esta sea o llegue a ser contemplando que sea concreta, posible, notable, real y congruente de cierta manera el al entorno de una empresa hay que tomarle una importancia con un sumo cuidado porque si bien sabemos el entorno empresarial son el conjunto de actividades que influyen en las actividades de la empresa y que también una empresa.

Dando por concluido la información necesaria de acuerdo al tema “implantación del modelo de negocio” durante los puntos esenciales mencionados durante el desarrollo damos cuenta que un modelo de negocio son estrategias que se implementan dentro de las actividades de una empresa que mediante dichas estrategias se tienen planteado no solamente cumplir con las metas y objetivos si no que también puedan ser competencias de otras empresas que produzcan el mismo giro al mismo tiempo concluimos que es de mucha importancia conocer cada uno de los aspectos es decir las características que tiene un plan de negocio y que no solamente las personas dedicadas a los negocios, empresarios tienen que tener dicho conocimiento sino más bien cualquier persona puede adquirir dicho conocimiento y aporte porque ayuda mucho a llevar y mantener una adecuada solución a nuestras actividades económicas solventando un patrimonio de bienestar. en la actualidad la manera de hacer negocios está cambiando rápidamente por lo que las empresas emplean nuevos modelos de negocio a través de internet como se vive hoy en día ya que al hacer referencia las nuevas tecnologías de la información y la comunicación han obtenido múltiples beneficios tales como mayor información y conocimiento a sus clientes y que de esta manera siguen generando ganancias e incrementando sus ventas, reforzando su posicionamiento haciendo frente a la competencia todo a través de la implementación de los modelos de negocio.

Bibliografía

joaquin sanches planelles. (2019). Modelos de negocio sostenibles y su implantacion en el mercado. 10 de junio del 2022, de conference paper Sitio web: Modelos de negocio sostenibles y su implantacion en el mercado

doia Madinabeitia Domínguez. (2014). PLAN DE MARKETING DE UNA PYME: EDER RODAMIENTOS. 10 de junio del 2022, de INTRODUCCIÓN AL TFG Sitio web:

https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/14602/TFG_madinabeitia.pdf

Esteban Talaya, Águeda. (1996). GUIA PARA LA ELABORACION DE UN ESTUDIO DE MERCADO. 10 de junio del 2022, de GÚIA DE APOYO AL EMPRENDEDOR Pág. 1 de 80 “CÓMO REALIZAR UN ESTUDIO DE MERCADO Sitio web:

https://www.eenbasque.net/guia_transferencia_resultados/files/CEEI_Ciudad_Real-Guia_para_la_elaboraci%2B%A6n_de_un_estudio_de_mercado.pdf

Lo que se pretende en este presunto ensayo es conocer las bases necesarias de los modelos de negocios la manera de relacionarse con las empresas y su buen funcionamiento debiendo de comprender aspectos importantes dado que el éxito no se logra solo con cualidades especiales. Es sobre todo un trabajo de constancia, de método y de organización, el mayor placer de la vida es hacer lo que la gente dice que no puedes hacer, Los conocimientos y habilidades son muy importantes, pero lo que diferencia a los grandes de los mediocres, es su actitud. Las personas que consiguen sus objetivos, y concretamente los emprendedores que llevan a cabo sus proyectos con éxito, lo hacen gracias al esfuerzo, el trabajo, y sobre todo, la actitud positiva. Para ayudarte a conseguir esa manera de ver la vida, hemos hecho una recopilación de las que hemos considerado las mejores reflexiones para emprender como lo son las estrategias de negocio las cuales cada una de las empresas emplean de manera analítica ya que un modelo de negocio es el mecanismo por el cual un negocio trata de generar ingresos y beneficios. Es un resumen de cómo una compañía planifica servir a sus clientes. Implica tanto el concepto de estrategia como el de implementación es una herramienta conceptual que, mediante un conjunto de elementos y sus relaciones, permite expresar la lógica mediante la cual una compañía intenta ganar dinero es una representación simplificada de la lógica de negocio. Describe lo que un negocio ofrece a sus clientes, cómo llega a ellos, y cómo se relaciona con ellos.

Presentación del modelo de negocio

El modelo de negocios es la mejor forma de entender un proyecto empresarial describe la lógica de como una organización crea, entrega y captura valor. Esa es la esencia del modelo de negocio: crear valor, donde los posibles clientes estén dispuestos a pagar por ese valor y, evidentemente, obtener ingresos con esta actividad que superen los costos. Si no tenemos muy claro estos 3 pilares básicos del modelo de negocio, realmente no tenemos un negocio, dentro de un modelo de negocio se obtiene tres pilares esenciales que son de un gran aporte los cuales son: **la creación de valores** qué beneficios estamos aportando a nuestros clientes al solucionarles un problema. **Cientes** debemos concentrar nuestra oferta en un grupo o segmento de clientes para poder ofrecerles la propuesta de valor más adecuada para ellos. **Rentabilidad** por la creación de valor obtenemos unos ingresos que deben ser mayores a nuestros gastos para que nuestro negocio sea viable al igual otro factor muy importante que se toma en cuenta es el cuestionamiento que una empresa realiza así mismo como que producir, como producir, a quien producir y cuanto producir si bien esto conlleva seguir adecuadamente una estructura para ir recopilando y organizando datos sin pasar por situaciones de complejidad y una adecuada estructura se inicia con un plan de trabajo que consiste en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa es el primer paso el segundo paso es crear un marketing para determinado producto ya que mediante una buena publicidad se obtienen resultados para el público es decir conocer la impresión del publico determinar la cantidad de personas que están interesados y les han tenido la curiosidad de comprar el producto al igual el marketing tiene la función de desarrollar una investigación del mercado, elaborar un análisis de la competencia, establecer un sistema de distribución, Diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial. El siguiente punto es la producción en esta área de una empresa es donde se lleva a cabo el proceso de creación del producto además de producir se ocupa de otras tareas tales como diseñar el proceso del producto, determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución, especificar los requerimientos de mano de obra, Identificar y seleccionar a los proveedores de equipo, herramientas y materias primas Obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción hoy por hoy las empresas son premiadas si cumplen con ciertos requisitos, como ser el cuidado del medio ambiente, el seguimiento por parte del personal de toda la normativa y legislación. Para que una empresa tenga un buen funcionamiento para su propio crecimiento debe de llevar a cabo una buena organización y lo realiza mediante las áreas

funcionales es importante considerar que cada área o departamento desarrolla funciones específicas. Puesto que cada una cuenta con un conjunto de trabajadores que realizan actividades que son similares y responden a necesidades concretas, cabe destacar que cada departamento ayuda a que la empresa alcance los objetivos y las metas que se propone claro que a medida que las empresas crecen, también aumenta su estructura interna. Es decir que crece el número de departamentos que deben de operar de forma coordinada para cumplir con las políticas y objetivos de la organización. dentro de una empresa se encuentran los costos y gastos es importante saber que estos dos aspectos van de la mano pero funcionan de diferente manera la final de un control de costo es obtener una producción de calidad con el mínimo de erogaciones posibles, los costos se clasifican en: **costos variables** se le llama así porque su valor aumenta y disminuye donde dicha actividad puede ser de producción o ventas, **los costos fijos** son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas. En cuestión de los gastos Los costes o gastos fijos de una empresa son aquellos que se tienen que asumir de forma periódica e independientemente de su volumen de trabajo o facturación, para obtener éxito las empresas realizan inversiones ya que las inversiones representan distribuciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, utilidad o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición , toda inversión debe estar sustentada en estudios profundos sobre el ambiente donde la empresa llevará acabo sus actividades económicas y deberá conocer su capital de trabajo y su flujo de efectivo, de esta manera las empresas buscan tener mejores oportunidades de crecimiento. Otro factor muy importante dentro de un plan de negocios es realizar un resumen ejecutivo donde el resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio aspectos valorados con el fin de tener un fácil entendimiento durante el desarrollo se ha implementado diversos conceptos que una empresa lleva acabo mediante un plan de negocio sabiendo que los planes de negocio se utilizan para tener un emprendimiento oportuno. De igual forma para seguir complementando la información de los aspectos llevados a cabo para el buen funcionamiento de una empresa es implementar un sistema de producción donde un sistema de producción es cualquiera de los métodos que se utilizan dentro de la industria con el fin de crear bienes y servicios mediante la utilización de distintos recursos la complejidad que tiene es directamente relacionada con los métodos de fabricación donde

se establecen directrices y principios de trabajo, los factores que integran un sistema de producción y ofrecen el éxito del mismo son conocidos como la mano de obra, maquinaria y equipo materiales, métodos, mediciones, las decisiones en una empresa se toman no sin antes analizar su estado financiero. La contabilidad y las finanzas son clave para todas las compañías. Es por medio de la contabilidad y las finanzas que una empresa conoce su situación económica, financiera y patrimonial la finalidad de la contabilidad es llevar un control de los recursos y operaciones para que éstos se administren óptimamente. Segundo, informar mediante los estados financieros sobre todas las operaciones efectuadas además, la contabilidad y las finanzas no sólo se encargan de la recopilación fiel y exacta de la información de la compañía, sino también de la interpretación de ésta por medio de los estados financieros, estado de resultados, estados de efectivo y más en conclusión un plan de negocio es un resumen de los puntos fuertes de un plan de negocio diseñado para convencer al lector del éxito de la empresa dado que las empresas suelen crear planes de negocio para conseguir financiación o inversores, la conclusión debe centrarse en cómo la organización gana dinero y por qué es una buena inversión, las empresas también elaboran planes de negocio para supervisar su progreso o establecer nuevos objetivos.

Se da por concluido este trabajo dando a conocer la importancia que es optar por un modelo de negocio ya que como se hacen mención los modelos de negocio es la calidad de servicio pues es un aspecto que el cliente le da mucha importancia pues de igual forma presenta el fundamento de la empresa considerando todas las dimensiones necesarias para establecerla y desarrollarla en un momento determinado del cual se quiera conseguir las metas fijadas, dicho modelo presenta una guía para mantener el negocio en un rumbo equilibrado que brinde buenos beneficios a la empresa, el hecho de que el plan de negocio se encuentre bien estructurado y detallado es de gran importancia ya que de otra forma se corre el riesgo que el negocio o las metas no sean de éxito como se esperaba. Además de que proporcionan las herramientas necesarias para evaluar todos los factores que se deben de tomar para asumir todos los factores positivos y negativos llevando a si un buen análisis de cada actividad que se realice. En la actualidad la manera de hacer negocio está cambiando por lo que muchas de las empresas están optando por un nuevo modelo de negocio por medio del internet ya que estas al hacer referencias a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación obtiene múltiples beneficios tales como: mayor información y conocimiento de sus clientes, generar mejores ganancias, incrementar sus ventas, reforzar su posicionamiento, hacer frente a sus competidores, generar nuevas sociedades de negocio por lo tanto este tema presento las características, los componentes que un modelo de negocio tiene la manera de estructurarlo adecuadamente y las distintas funciones que se le da para llevar un buena planificación de las actividades de la empresa.

Referencias bibliográficas

marta miñarro. (de marzo del 2022). Plan de marketing: qué es y cómo hacer uno paso a paso. 08 de junio del 2022, de marketing digital Sitio web: <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/que-es-un-plan-de-marketing-y-como-hacer-uno>.

<https://es.slideshare.net/tatyanasaltos/plan-de-negocios-produccion-y-organizacion>

[https://www.eoi.es/wiki/index.php/El Plan de Inversiones y Gastos Iniciales en Proyectos de negocio](https://www.eoi.es/wiki/index.php/El_Plan_de_Inversiones_y_Gastos_Iniciales_en_Proyectos_de_negocio)

alex de luna . (17 de julio del 2017). plan de trabajo area de finanzas . 08 de junio del 2022, de scribd Sitio web: <https://es.scribd.com/document/353988205/Ejemplo-de-Plan-de-Trabajo-Area-de-Finanzas>

shelley purce. (02 de junio de 2021). Estructura de un plan de negocios eficaz: 9 elementos clave. 08 de junio del 2022, de marketing Sitio web: <https://blog.hubspot.es/marketing/estructura-plan-negocios>