



Nombre del alumno (a): Lizbeth De Coss Ruiz

Nombre del profesor: Mirella Del Carmen Garcia

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 9no cuatrimestre

Grupo: " A "

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a Junio de 2022

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

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.

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

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 (o complementarlo, si es necesario).

Llevar a cabo el estudio de mercado (si quedaron puntos pendientes que no se cubrieron al realizarlo la primera vez y/o si se desea complementar la muestra seleccionada para la aplicación).

Establecer el sistema de distribución (generar los acuerdos necesarios para subcontratar el servicio de distribución o adquirir los recursos necesarios, por ejemplo: camionetas, y planear el sistema de distribución).

Definir la publicidad de la empresa (contratar el servicio de diseño y generar los materiales correspondientes para llevar a cabo el proceso de publicidad).

Diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial, etc.

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. Especificar los requerimientos de mano de obra. • Adquirir la tecnología necesaria. 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.

El 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.

Aspectos legales de implantación y operación El área de aspectos legales incluye varias actividades como:

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

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; por ejemplo, la luz sería un costo, mientras que un anuncio de radio sería un gasto.

Los estados financieros son resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas de la empresa, en un periodo determinado o en una fecha específica futura.

El estado de resultados se define como el instrumento que utiliza la administración para informar las operaciones que se realizan en la empresa en un periodo determinado; de esta manera, la ganancia (utilidad) o pérdida de la empresa se obtiene al restar los gastos y/o pérdidas a los ingresos y/o ganancias.

Para una empresa de servicios Ingresos. Representan los recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, ya sea en efectivo o a crédito. Para

una empresa comercializadora Ventas brutas. Es el nombre de la cuenta que se utiliza para registrar el total de la venta de una mercancía o producto, y la contabilización se realiza en la misma forma que la cuenta de ingresos por servicios.

Devolución sobre ventas. Cuando las empresas venden, algunos clientes devuelven parte de los artículos comprados (por ejemplo, cuando se trata de mercancía dañada), por lo que se utiliza una cuenta llamada devoluciones sobre ventas para conocer en cualquier momento la cantidad de productos regresados, cuyo importe se resta al total de las transacciones.

Descuentos sobre ventas. Para alentar a los clientes a pagar sus cuentas, a menudo se les hace un descuento por pronto pago si éste se realiza dentro de un número determinado de días a partir de la fecha de la venta. Este descuento se resta al total de las transacciones.

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 (el óptimo son tres), y 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 permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto.

Respecto a la naturaleza del proyecto, la información que se incluirá en el resumen es: Nombre de la empresa. Justificación (concisa) y misión de la empresa. Ubicación de la empresa. Ventajas competitivas. Descripción de los productos y servicios de la empresa (concreta, no en detalle).

El mercado La información de mercados que se incluirá en el resumen es: Descripción del mercado que atenderá la empresa. Demanda potencial del producto o servicio. Conclusiones del estudio de mercado realizado. Resumen del plan de ventas.

Sistema de producción En cuanto al sistema de producción, la información que se incluirá en el resumen es:

Proceso de producción (simplificado y resumido). Características generales de la tecnología. Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etcétera.