



NOMBRE DEL ALUMNO:

Estrella Libertad Coronel Hernández

NOMBRE DEL PROFESOR:

Mireya del Carmen García

MATERIA:

Taller del emprendedor

GRADO:

9° cuatrimestre

GRUPO:

“A”

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de junio de 2022

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

“Un plan de negocios se define como un instrumento clave y fundamental para el éxito. El cual consiste en una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa. Así como una guía que facilita la creación o el crecimiento de una empresa.” (Jack Fleitman). En un plan de negocios se hace un balance general del proyecto en el que se coordina al personal y se estructuran las áreas que serán base para el negocio, por lo que se asignan tiempos, horarios, claves, responsables, número de personal, actividades, roles y metas, entre muchos aspectos más.

Un plan de negocios se estructura en áreas bases que ayudaran en la promoción, inversión. Detalles y muchos aspectos para el negocio y su crecimiento, las cuales son:

1. Marketing
2. Producción
3. Organización
4. Costos y gastos
5. Resumen ejecutivo
6. Contenido del resumen
7. Modelo de negocio

El área de marketing desglosa múltiples actividades las que apoyan el plan de negocio en base a obtener información sobre el mercado en el que el producto se moverá: competencias, estilos, descripciones, costos, publicidad, de los cuales la empresa puede guiarse para generar metas e ideas nuevas creando así un estilo propio y la innovación del producto, lo que ayudara de gran forma a que en el mercado destaque por el impacto que generan en el producto. Es base para identificar las necesidades de los futuros clientes(consumidores) dando significado a estas necesidades dentro de la empresa para que así el personal apto tome en cuenta estos detalles y así generen el producto en base a esos requisitos que el consumidor dispone para así dar satisfacción a nuestros clientes. generando así la satisfacción del consumidor en el producto. “Es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes” (Philip Kotler).

La producción es un área clave para el funcionamiento de una empresa, ya que es la encargada de las operaciones dentro de esta. La producción es quien maneja la materia prima (insumos, recursos, materiales) para transformarla en productos finales. Teniendo como principios básicos y fundamentales; calidad, eficiencia, productividad, costo/beneficio

En el área de organización se definen funciones de la empresa, personal que ocupara cada área, puestos que darán, definen el sistema de capacitación, diseñan un sistema de contrataciones y reclutamiento de personal, así como se encarga de elaborar manuales para que todo el personal esté capacitado en bitácora sobre las actividades y procedimiento adecuados que deberán realizar.

Los costos se definen en términos simples como las salidas económicas que la empresa tiene en base a materia que se solicitan para la operación de la empresa de los cuales no se obtiene ningún beneficio económico (ganancia); Begoña (2006, p. 40) “es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes”; en cambio los gastos se conocen como la inversión que se hace en materia prima para la fabricación, exportación, traslado, etc. Del producto en base a que se obtendrá ciertas cifras económicas, recuperando así la cantidad invertida y obteniendo ganancias de esa inversión.

De ello se derivan las inversiones las cuales e establecen por metas, necesidades ya enlistadas, a un presupuesto de inversiones, se valoras y compara el mercado y competidores, así como se deberán planificar operaciones para el movimiento y lanzamiento de tal producto al mercado.

En globalizando todas estas áreas se crea un modelo de negocio en el que se desglosa toda la relevancia del negocio para así presentar al consumidor lo que la empresa crea, captura y quiere diseñar para ellos; misión, visión, giro, metas, objetivos, estrategias, infraestructura, etc. Son quienes conforman aspectos claves para la empresa. Todo esto basado en 9 elementos esenciales: segmento del mercado, propuesta de valor, canales de distribución, relación con los consumidores, flujos de efectivo, recursos clave, actividades clave, socios clave, estructura de costos.

El plan de negocios nos ayuda a evaluar el funcionamiento de la empresa, así como los distintos caminos que tome sobre el escenario previsto. Un plan de negocio sirve para brindar información a usuarios de la empresa, bancos, inversionistas e instituciones financieras que pudieran brindar en algún momento apoyo financiero a la empresa.