



Mi Universidad

Ensayo

Casandra Guadalupe Ortiz Aguilar

Unida I

Parcial I

Taller del Emprendedor

Mireya del Carmen García Alfonzo

Licenciatura en Enfermería

Noveno Cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de Junio de 2022

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO.

INTRODUCCIÓN

La forma de presentar importa y en todos los casos deja a los inversores con una impresión (positiva, negativa, o neutra). No hay que ser un vendedor magistral ni saber hablar en público, pero sí es necesario ser honesto, inspirador y generar confianza, y eso se consigue contando una historia convincente y escuchando y reaccionando positivamente ante el público.

Una presentación es algo muy útil, ya que permite mostrar y ofrecer conocimiento sobre un tema determinado a un público concreto. Una presentación de negocios, es una oportunidad para exponer a una audiencia, sea público en general o clientes, las ventajas, beneficios y novedades respecto a productos y servicios.

Además, una presentación de negocios eficaz puede resultar un punto de inflexión importante. Puede ser algo que se lleve a cabo para los empleados o dirigentes de tu empresa o bien para clientes que visitan el negocio.

DESARROLLO

Plan de trabajo.

Sin importar el tipo de negocio que tengas, la capacidad de planificar y organizarse es un factor que incide enormemente en el éxito que puedas alcanzar. Para dicho propósito existen los planes de trabajo.

Un plan de trabajo es un esquema en el que se pueden visualizar todas las acciones que una empresa debe llevar a cabo para realizar un proyecto o trabajo específico. Se trata de una guía de tipo temporal en la que se brindan respuestas claras con respecto a los objetivos, recursos y tareas que son necesarias para realizar un determinado proyecto. Para diseñarlo y ponerlo en acción es fundamental tener claridad sobre los objetivos, recursos y tareas asociados con tu proyecto.

Marketing.

El marketing toma tiempo, planificación, compromiso y debe ser estratégico. Es un proceso interno de las empresas por el cual se planifica con antelación la forma de aumentar y

satisfacer la demanda de productos y servicios que tienen una finalidad mercantil, mediante la creación, promoción y distribución física o digital de tales mercancías o servicios.

El plan de marketing es un documento en formato texto o presentación donde se recogen todos los estudios de mercado realizados por la empresa, los objetivos de marketing a conseguir, las estrategias a implementar y la planificación para llevarlo a cabo. Este es una manera clave de promover el negocio y aumentar las ventas de el o los productos o servicios.

Producción.

“El área de producción abarca una serie de actividades a realizar, 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.
- Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa.
- Comprar la materia prima para la elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
- Adquirir (comprar o rentar) las instalaciones necesarias.
- Acondicionar las instalaciones de la empresa (tanto de producción como administrativas).
- Reclutar y capacitar a la mano de obra necesaria.
- Diseñar el sistema de calidad de la empresa.” (UDS, MAYO-AGOSTO 2022)

Organización.

En la organización clásica de una empresa, que es jerárquica y vertical, la división de la empresa en áreas es lo más común. Todas ellas dependerán de una dirección y deberán ser plenamente interoperables, es decir, la comunicación entre ellas deberá ser lo más fluida posible. El criterio o criterios para estructurar estas áreas pueden variar, dando lugar a diferentes organizaciones.

La empresa se organiza en áreas que agrupan todas las actividades necesarias para llevar a cabo una tarea. Por ejemplo, se puede dividir en área de producción, de marketing y de finanzas.

Las ventajas de esta organización es que agrupa a los empleados según su perfil, por lo que pueden explotar al máximo sus habilidades. Además, es una organización empresarial fácil de gestionar.

Costos y gastos.

El costo es la inversión obligatoria para la producción de los productos o servicios, es el dinero que se invierte para poder proporcionarlos, por lo tanto, genera un retorno de dinero. Este nos lo dará los egresos de una empresa en post de las prestaciones de servicios o la producción y fabricación de artículos.

El gasto por su parte, es el egreso de los fondos para poder llevar a cabo tu actividad, para que la empresa pueda funcionar, son los gastos que se necesitan realizar para poder desarrollar las labores cotidianas, como lo son los pagos de servicios de la oficina: luz, gas y teléfono.

“Ahora bien, existen dos tipos de costos y/o gastos:

- Costos variables. Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen. Dicha actividad puede ser de producción o ventas, por ejemplo, el material que va a utilizarse cambiará de acuerdo con el número de artículos o servicios que se produzcan.
- Costos fijos. Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas. Por ejemplo, la renta del edificio, los sueldos, etc., van a pagarse, no importa si se produce o se vende en un periodo determinado.”
(UDS, MAYO-AGOSTO 2022)

Además, se incluye el capital social, los créditos o prestamos, entradas y salidas de la empresa con su respectivo flujo de efectivo, los estados financieros proyectados y el balance general para verificar la situación financiera del negocio.

Resumen ejecutivo.

El resumen ejecutivo es el plan de empresa en miniatura. El propósito de este resumen es captar el interés de un tercero, inversor o socio, y hacer que lea el plan completo. Debe de proporcionar una visión en conjunto de la oportunidad de negocio en pocas páginas.

Un resumen ejecutivo comunica brevemente la viabilidad de la idea de una empresa, con el objetivo de obtener financiamiento. Así, el receptor podrá tener una visión rápida acerca del proyecto y, si le interesa, solicitará mayor información, es decir el plan de negocios completo.

Se deberá contar con la información necesaria para escribir el resumen ejecutivo:

Datos básicos, descripción del negocio, el mercado, misión y visión, objetivos, ventajas competitivas, oportunidad de negocio, equipo y necesidades financieras.

Modelo de negocio.

El modelo de negocio es un documento de importancia empresarial puesto que permite planificar qué es lo que va a pasar con el negocio que se pretende llevar a cabo. Se utilizan para describir y clasificar negocios emprendedores y también en el contexto de empresa.

Este modelo describe la lógica de cómo se crea una organización, entrega y captura de valores, proporciona los detalles de su negocio, explica el equipo y personal necesario para cumplir con los detalles del modelo de negocio. También explica la estrategia de marketing de su pequeña empresa, o cómo su negocio va a atraer y retener a los clientes, y hacer frente a la competencia. Además, explica la estabilidad financiera de su negocio en un momento determinado, así como en el futuro previsto.

Hablar de modelo de negocios no tiene que ver únicamente con la manera en que una marca genera ganancias con un producto. Este tipo de modelos en realidad hacen referencia a la fórmula que debemos seguir para asegurar el éxito empresarial dependiendo del tipo de solución que estemos dando al mercado.

CONCLUSION

Debido a la competitividad del mercado, cuando ofrecemos un bien o un servicio nos vemos orillados no solo a vender, sino a innovar con las soluciones que ponemos a disposición del público. Esto tiene como fin dejar claro el valor que nuestros productos tienen y los beneficios que su consumo conlleva para los compradores.

Por ello, un modelo de negocios contempla todos los aspectos involucrados en el diseño de las soluciones que un negocio ofrece y debe considerar la contribución que nuestros productos, bienes o servicios tienen en la calidad de vida de los consumidores.

En resumen, el modelo de negocios es todo aquello que debes pensar antes de salir al mundo con tu producto: es la información clave que te ayudará a conseguir inversores y, un poco más adelante, a crear el plan que pondrá en movimiento tu proyecto.

Bibliografía

UDS. (MAYO-AGOSTO 2022). *TALLER DEL EMPRENDEDOR*. LICENCIATURA EN ENFERMERÍA: NOVENO CUATRIMESTRE. PÁG.:89-105.