



**Esperanza Pérez Pérez**  
**Lic. Mireya Del Carmen García**  
**Alfonzo.**  
**Unidad 4 Presentación Del Modelo De**  
**Negocios.**  
**Taller Del Emprendedor.**  
**9° Cuatrimestre**  
**B Semiescolarizado**

PASIÓN POR EDUCAR

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo dar a conocer los alcances que tiene una presentación del modelo de negocio.

Cada emprendedor debe tomar en cuenta que dentro del modelo de negocio tiene que desarrollar ciertas actividades para que su empresa puede crecer bajo ciertos diseños y sistemas administrativos.

En este ensayo se abordan temas como el plan de trabajo, el marketing, la producción, la organización y la parte importante de todo negocio es el área de costo y gastos sus alcances que va desde el flujo de efectivo los estados financieros proyectados de acuerdo al giro de sus sistema financiero y contable.

A lo anterior todo administrador dueño u emprendedor debe tomar en cuenta que de acuerdo a su forma de diseñar el modelo sentara los principios claves dentro de su organización y sin lugar a duda esto marcara la pauta hacia el éxito o fracaso de una organización.

## DESARROLLO

En toda organización o empresa, es importante las metas y los objetivos que van encaminados en la puesta en marcha de la misión y visión de cada empresa para los fines para los cuales fue creado.

Para ello es importante conocer que dentro de la presentación del modelo de negocio se encuentra el plan de trabajo, en ello se determina los tiempos, recursos, metas y que capital humano será necesario para alcanzar los objetivos para el comienzo de las actividades.

Dentro de la organización deberá contarse con el área de marketing siendo esta área que se va encargar buscar posicionamiento en el mercado, para esto debe realizarse estudios de mercado, realizando investigaciones de clientes que demanden el servicio en el área del marketing.

Por lo cual es también el área que ayudara a realizar una excelente presentación de servicio que se este ofreciendo y al mismo tiempo a treves de sus estudios y sus resultados buscara mantenerse en la mente del consumidor creando necesidades y contribuyendo a la satisfacción de las mismas, no dejando el área de producción el cual busca satisfacer la demanda del consumidor diseñando productos y/o servicios con calidad y precios competitivos en el mercado, también debe mantener un inventario buscando hacer mas con el menor precio.

Así mismo dentro de la empresa se debe crear el área de organización que esta pensando ser una empresa líder, mediante un diseño organizacional proveyendo de los manuales que va desde la bienvenida hasta la operación entre otros.

Para tener a cada persona en le puesto adecuando se debe tener en cuenta que independientemente que giro comercial se tenga.

Hay aspectos legales que no se tienen que pasar por alto. Un elemento importante que dentro de las proyecciones no se deben de pasar desapercibidos y es el costo y gasto al final se busca hacer más con menos cumpliendo estándares de calidad. Se busca que la empres al final del año contable pueda tener utilidades.

Cada empresa deberá tener su área contable (finanzas) donde se valoran los créditos entradas y salidas de dinero. El capital con el que esté constituido. Para poder hacer proyecciones y anticiparnos a futuro resultados en la economía de la empresa para ello los estudios financieros proyectando determinando cierto periodo con datos reales, ello nos favoreces los estados y resultados y el balance general que en el área contable pueda proyectar.

Dependiendo el giro al que se determine ser la empresa se podrá llevar su propia administración tomando en cuenta que toda empresa cuenta con:

- Activo
- Positivo
- Capital

Para adelantarnos a los resultados se puede hacer usos de los indicadores financieros y así mismo debe especificar en su acta constitutiva como esta conformado sus sistemas de finanzas para su liquides financiera no dejando fuera el tema de las inversiones cada empresario busca invertir para tener beneficio en ganancias y dentro de todo proyecto de inversión debe estar tener la meta muy clara seguido de las necesidades, el presupuesto, compras y la planificación.

Una vez desarrollado cada punto anterior nos lleva a pensar en un resumen ejecutivo en pocas palabras es la información sobresaliente de las ares del plan de negocios este debe ser presentado en forma clara cada uno de los pasos al éxito y con la información se pretende evaluar la vialidad de la empresa de la información presentada depende su aceptación o rechazo

## **CONCLUSIÓN**

De acuerdo con la información obtenida y estudiada cada emprendedor que tenga una misión visión y objetivo claro debe tomar grandes decisiones respecto a cómo hacer una presentación de un plan de negocio.

Todo emprendedor debe tener claro su objetivo que es lo que quiere presentar el tipo de proyecto que va presentar como esta conformado. Es por ello que debido a la información presentado debe saber que si se estructura bien su presentación de su modelo de negocio en ella estar claramente presentado y ayudará a que su proyecto sea aceptado por los emprendedores y a su vez signifique obtener éxito de lo contrario si no se desarrolla bien su presentación estará deteniéndose como resultado el fracaso.

Por lo tanto, se pretende que se pueda tomar una buena decisión en su realización no dejando fuera que el resumen ejecutivo concentrar la información de cada una de las áreas a su plan de negocios

## **BIBLIOGRAFÍA**

- UDS MI UNIVERSIDAD. (s.f.). TALLER DEL EMPRENDEDOR. COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS, MEXICO.