



**Nombre del Alumno:** *Claribel Pérez ara*

**Nombre del tema:** *Ensayo de presentación del modelo de negocio*

**Nombre de la Materia:** *Taller del emprendedor*

**Nombre del profesor:** *Mireya del Carmen garcia Alfonzo*

**Nombre de la Licenciatura:** *En enfermería*

**Cuatrimestre:** *9*

*Lugar y Fecha de elaboración*

*Comitan de Domínguez a 23 de mayo del 2022*

## UNIDAD IV. PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Como introducción abordaremos la representación de como elaborar un negocio que tiene como fin determinar la rentabilidad del negocio planteado de analizar los factores más importantes, tanto como para el que los mismos tienen sobre nuestro negocio de la misma manera procedimos a la búsqueda de los factores claves del micro entorno, enfocándonos principalmente en el análisis y determinar a nuestros principales competidores, el efecto que los mismos tienen sobre nuestro ingreso en el mercado se determina a nuestra base a un análisis de los posibles consumidores, logrando así establecer un plan de marketing, enfocado a los mismos. Se definió el plan estratégico en donde se estructuraron misión, visión, objetivos, importantes para el desenvolvimiento de nuestro negocio y por último lo que podemos encontrar en este plan de negocios es el análisis financiero, con el cual se encuentran proyecciones de ventas, punto de equilibrio y de acuerdo a todo lo mencionado anteriormente, se determino que es un negocio rentable, con una inversión muy baja y que va a ser aceptado por el mercado.

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

- , especialmente si no se contó con la información completa y detallada al elaborar el plan de negocios.

Llevar a cabo el estudio de mercado

- . Definir la publicidad de la empresa

Definir el proceso de producción y determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución para obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción y establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa para adquirir las instalaciones necesarias y acondicionar las instalaciones de la empresa y diseñar el sistema de calidad de la empresa.

El área de organización abarca también una serie de actividades a realizar y definir las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo para diseñar la estructura organizacional de la empresa y definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa.

Establecer el procedimiento de evaluación de desempeño del personal en el área de aspectos legales incluye varias actividades como cada una de las actividades antes mencionadas se compone por un gran número de sub actividades más específicas, las cuales deberán desglosarse para ubicarlas en el plan de trabajo.

#### Costos y gastos

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. 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 y saldo inicial de la cuenta de flujo de efectivo. Corresponde a la cantidad de efectivo con la que se cuenta al inicio del periodo y entradas de operación por tanto, estas cuentas se refieren a la cantidad que se cobra en efectivo, como resultado de sus ventas a crédito.

Ventas que se pagan al momento en efectivo, en su totalidad y otras entradas que representa el pago en efectivo de las cuentas por pagar, las cuales son adeudos a los proveedores en mercancías o materias primas adquiridas a crédito en periodos anteriores son las compras o adquisiciones que se realizan de materia prima o materiales, lo cual es pagado en efectivo el flujo de efectivo de operación es la suma de las entradas totales menos las salidas totales de operación del negocio es la entradas de financiamiento e inversión es cuando una institución financiera hace un préstamo en efectivo a la empresa de da cuando los socios o dueños del negocio aportan capital a la empresa, lo cual se refleja en un incremento de capital y otras entradas de financiamiento/inversión.

Estados financieros proyectados de esta manera, la ganancia o pérdida de la empresa se obtiene al restar los gastos y/o pérdidas a los ingresos y/o ganancias o para una empresa industrial gastos de fabricación. Se obtiene antes de rebajar todos los otros gastos del periodo y un balance general el balance general presenta la situación del negocio en un momento particular el balance es indispensable para ubicar la salud financiera de la empresa los indicadores financieros son instrumentos que se utilizan para evaluar los resultados de las operaciones del negocio, toman como base los estados financieros proyectados.

### Inversiones

Para invertir con éxito durante toda la vida no es necesario un coeficiente intelectual estratosférico, un conocimiento empresarial extraordinario ni información privilegiada. , un fondo de inversión de gestión alternativa dirigido por un batallón de matemáticos, informáticos y dos economistas ganadores del Nobel, perdieron más de 2.000 millones de dólares en cuestión de semanas, al apostar una enorme cantidad a que el mercado de bonos volvería a una situación y establece una meta todo proyecto exitoso nace de un objetivo bien definido y de implantar los plazos adecuados y una vez que tengas el listado de las necesidades, actividades y los diversos presupuestos de inversiones, es momento de crear un plan de acción con fechas concretas y Inicia un buen proyecto con un plan de inversión adecuado y se escrito es un proyecto de inversión, el punto de partida para cualquier emprendedor y toda la información clave del plan la información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto de los planes de negocios, 60% son rechazados por posibles inversionistas en la etapa preliminar de su análisis, debido a una presentación incompleta o mal desarrollada del resumen ejecutivo, por lo que es muy importante redactarlo teniendo en mente al inversionista, es decir, pensando en cuál es la información del negocio que le gustaría conocer para decidirse a invertir la información de mercados que se incluirá en el resumen es la descripción del mercado que atenderá la empresa y en resumen del plan de ventas y un plan de trabajo y en cuanto al plan de trabajo, fundamentalmente deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones.

En conclusión un negocio, cubriendo las principales áreas de una empresa o consumidores, de oferta, infraestructura y viabilidad financiera: los segmento del mercado: la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar a la propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás, es decir, es la forma en

que la empresa resuelve y se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores la relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación los ingresos el modelo de negocio lo puede dar a conocer en tres formatos diferentes, el más sencillo es en uno o dos párrafos; también lo puede redactar utilizando viñetas para cada uno de los nueve puntos que lo integran.

## Bibliografía

Fernando Trias de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.

Antología del emprendedor

<https://maicito.com/blog/guia-basica-para-emprender-un-negocio-con-poco-dinero>