



**Carrera:** Lic. En enfermería

**Nombre del alumno:** Antonia Viridiana Pérez Jiménez

**Nombre del profesor:** Mireya del Carmen García Alfonso

**Nombre del trabajo:** Ensayo

**Materia:** Taller del Emprendedor

**Grado:** 9no Cuatrimestre

**Grupo:** B

## **UNIDAD 4 PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO**

Un plan de trabajo, es una herramienta que nos ayuda a organizar, optimizar y simplificar las tareas o recursos necesarios para conseguir un objetivo laboral, la idea es que te ayude a planificar y gestionar todos los proyectos que sean necesarios de cara al éxito de tu objetivo, y no solo eso, debería ayudarte a sistematizar toda la información generada por estos procesos, dicho de una forma mucho más sintética: un plan de trabajo eficiente es la estrategia que te permite llegar a unos resultados deseados, al mismo tiempo involucrar a los clientes es una de las mejores técnicas y ventajas del marketing, esta se desempeña como una herramienta para mantener la conversación que impulsa ofertas, cultura, información completa sobre tu servicio o producto; y sobre todo, mantiene a tu negocio en la mente de las personas, crear una relación con las personas que han estado vinculadas con tu empresa o comprado tu producto, facilitará nuevas ventas futuras, porque lo que vendes y por la confianza depositada en lo que significa tu marca para otros, los clientes leales tendrán lo necesario para comprarte más producto, este tipo de lazos de entendimiento, hacen que las actividades comerciales sean mucho más fructíferas.

El Marketing es un conjunto de técnicas que a través de estudios de mercado intenta lograr el máximo beneficio en la venta de un producto. La función primordial del marketing es la satisfacción del cliente potencial o actual, mediante las cuales pretende diseñar el producto, establecer precios, elegir los canales de distribución y las técnicas de comunicación más adecuadas. De acuerdo al marketing de una empresa Weldon J. Taylor afirma que, "El Marketing incluye actividades relacionadas con el consumidor, una secuencia de estas actividades, conocida como funciones incluye la determinación de lo que desea el cliente y en qué cantidades, los medios de hacer llegar el producto hasta el cliente y como convencerlo para que compre el producto en donde se crea un proceso continuo en el cual el consumidor es el centro de gravedad" El marketing más que otra función de negocios se ocupa de los clientes. La meta doble del marketing es atraer nuevos clientes prometiendo por un lado un valor superior y por otro conservar los clientes actuales dejándolos satisfechos. La actividad fundamental que realiza toda empresa es la producción que consiste en la utilización de los factores productivos y de los inputs intermedios para obtener bienes y servicios, la producción sirve para acercar un bien o servicio y que éste pueda satisfacer las necesidades de los consumidores, por ello, las actividades de la producción son la fabricación, el transporte, el almacenamiento y la comercialización. Por ejemplo, la segmentación de mercados que se realice para tu empresa, deberá estar definida en datos demográficos, psicográficos y de

comportamiento del consumidor, esta herramienta tiene como fin ayudar a la empresa a satisfacer las necesidades de los clientes y así, probablemente ganar su confianza. En una empresa, se denomina proceso de producción al conjunto de diversos procesos a los cuales es sometida la materia prima para transformarla, con el fin de elaborar un producto destinado a la venta, al finalizar el proceso de manufactura, el producto terminado tendrá un valor más elevado que las materias primas que lo componen, para producir un producto, la organización a cargo deberá contar con ideas, conocimientos y tecnología acorde, para garantizar que el proceso sea exitoso, si bien el objetivo de este proceso es obtener un producto destinado a la comercialización a partir de insumos, el procedimiento para lograrlo no siempre es lineal o se ejecuta de la misma manera, sino que puede variar dependiendo de lo que cada empresa productiva considere más conveniente, con anterioridad a comenzar el proceso de producción, es imprescindible realizar una planificación de la producción, considerando la cantidad de pedidos o las ventas estimadas, los plazos de entrega, costos y los recursos materiales, económicos y humanos; la planificación es muy importante, ya que debido a la improvisación muchos procesos acaban fracasando, por otro lado destaca que La organización empresarial es un factor muy importante que asegura el buen funcionamiento de la organización, ya que ayuda a alcanzar los objetivos fijados en la empresa, mejora el uso de los medios de los que se dispone y la comunicación entre los distintos empleados, aumenta la eficiencia y la productividad y disminuye los costes, por ello, entender este concepto y saber cómo diseñar la organización empresarial es esencial para ordenar, estructurar e integrar las unidades orgánicas y los recursos disponibles de una empresa, además de las responsabilidades de cada uno y las relaciones entre ellos, Dado que la organización de empresas es muy compleja y deben responder a muchas tareas distintas, para alcanzar las metas que se propongan es necesario establecer una estructura para sistematizar los trabajos y los recursos de la organización, esto se consigue a través de grupos de tareas que responden a una jerarquización que facilita la coordinación entre departamentos y la vuelve lo más sencilla y eficaz posible, así pues, en líneas generales podemos definir la organización empresarial como el orden de los recursos y las funciones necesarias para alcanzar los objetivos de una empresa. El resumen ejecutivo es una síntesis de los puntos más importantes que conforman un plan de negocios, por lo que constituye la primera parte del mismo; sin embargo, debe ser elaborado al final del proyecto, el objetivo que se persigue con la elaboración de un resumen ejecutivo, es que el lector tenga una visión general del plan de negocio, así como que logre una comprensión e interés en el proyecto, y en seguir leyendo el resto de las partes que conforman el plan, en algunas ocasiones, el inversionista que lee el resumen ejecutivo, sólo

basa su decisión en este, por lo que debemos poner especial atención al elaborarlo. Por lo general, todo resumen ejecutivo debería cumplir con los siguientes 3 requisitos: explicar claramente en qué consiste el negocio: no importa cuán complejo sea el negocio, el resumen ejecutivo debe explicar lo más claramente posible en qué consiste, crear interés en el lector: el resumen debe estar elaborado de tal manera que capte el interés del lector para que lo continúe hasta terminarlo, ser un resumen: Para que resulte atractiva la lectura del resumen, éste no debe exceder de 3 páginas, aunque lo recomendable es que sea sólo una, de este modo esto debemos tener en cuenta para un resumen ejecutivo, los datos básicos del negocio: el nombre del proyecto o negocio, su ubicación, el giro de la empresa, etc., la descripción del negocio: en qué consiste el negocio, el producto o el servicio que se va a ofrecer, cuáles son sus principales características, etc. Las características diferenciadoras: aquello que se va a ofrecer, que sea innovador y novedoso, y que permita diferenciar o distinguir el producto o servicio del de la competencia, las ventajas competitivas: En qué aspectos el producto o servicio tiene ventajas sobre la competencia, la visión y misión: La visión se refiere a la posición que los administradores desean que logre la empresa y la misión es la razón de ser del negocio, las razones que justifican la propuesta del negocio: las razones por las que se ha encontrado atractiva la idea de negocio, es decir, las razones por las que se ha considerado la idea como una oportunidad de negocio, al mismo tiempo El mercado laboral es aquel donde confluyen la oferta y la demanda de trabajo, la oferta de trabajo está formada por el conjunto de trabajadores que están dispuestos a trabajar y la demanda de trabajo por el conjunto de empresas o empleadores que contratan a los trabajadores, el mercado de trabajo tiene gran importancia para la sociedad, su mal funcionamiento puede afectar negativamente al crecimiento económico y al empleo de un país. Además, el paro tiene importantes costes económicos y sociales. Por lo tanto debemos destacar la importancia de llevar una correcta contabilidad en la empresa es tal, que sin ella no sabrías cuánto dinero entra y sale de tu organización ni podrías planear para el crecimiento futuro, las estrategias contables hacen posible monitorear el estado financiero de tu negocio y permiten elaborar los reportes de resultados y las proyecciones que guían el camino a seguir, actualmente, se espera que un contador tenga formación financiera y cuente con aptitudes y habilidades para realizar un buen análisis financiero y gestionar sus inversiones con miras a asegurar o mejorar el flujo de efectivo y promover el crecimiento, Debido a esta gran importancia, el empresario requerirá la implementación de algún sistema de registro que facilite esta labor y que le permita, conocer la situación de la empresa y de los negocios que se realizan, en cada momento, disponer de información oportuna que facilite la toma de decisiones, llevar un control de la gestión anterior,

para facilitar la planificación de los fondos para el año próximo, en este sentido, la empresa además debe asegurar estos recursos con un equipo de contables que se encarguen y desarrollen esta tarea y puedan trabajar incluso en conjunto con la directiva, aportando recomendaciones y acciones a seguir, los registros contables proporcionan al equipo de gestión interna la información que necesitan para mantener al negocio financieramente saludable entonces, Su importancia radica en que es una de las formas en que un negocio puede crecer y aumentar sus ganancias, la contabilidad es la columna vertebral de las finanzas en el mundo de los negocios, porque recordemos que la contabilidad fue creada en respuesta del desarrollo del comercio en la era medieval para mantener un control sobre las transacciones, algunos de sus métodos siguen vigentes en nuestros días. Sin un control sobre las transacciones comerciales y las finanzas implicadas en ellas, los negocios no tendrían forma de optimizar sus recursos, sus ganancias, sus ingresos, sus egresos, etc., Si bien los planes y modelos de negocios tienen muchos propósitos, la importancia principal de un plan de negocios es que ayudan a los dueños de negocios a tomar mejores decisiones, si bien existen muchas razones por las que las pequeñas empresas fracasan, muchas de las más comunes se abordan a propósito en los planes y modelos de negocios, ningún negocio es una isla y es posible que se tenga un control sólido de todo lo que sucede bajo el propio techo, también es importante comprender el terreno del mercado, escribir un plan de negocios que puede ser de gran ayuda para comprender mejor a la competencia y al mercado en el que se opera, de manera más amplia, además de identificar las tendencias y preferencias de los consumidores, las posibles interrupciones y otros conocimientos que no siempre son claramente visibles.

El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros, en resumen, el modelo de negocio es un paso previo al plan de negocios y responde a preguntas relacionadas a los objetivos, al público y a la generación de valor, es importante porque permite establecer los cimientos de tu emprendimiento.

## **REFERENCIA BIBLIOGRAFICA**

Universidad del Sureste. Antología de Taller del Emprendedor, Pág. 89-103. Obtenido de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>