



Nombre de alumnos: Anallely Álvarez Aguilar

Nombre del profesor: Mireya del Carmen García

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9º No. Cuatrimestre

Grupo: "B"

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de junio del 2022

UNIDAD IV. PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

En este ensayo hablare sobre la importancia que tiene el realizar un plan de trabajo y las actividades que deben ser elaboradas paso a paso, recordemos que es importante darle una estructura adecuada y ordenada. Así también hablare sobre las actividades que realizan y abarca el marketing, la función que realiza es la más adecuada ya que desarrolla la investigación del mercado entre otros. Veremos sobre la importancia que tiene la producción en esta área, las ventajas que trae consigo y su principal funcionalidad. Así también abordare el tema de la organización que se tiene en esta área y de las actividades que se realizan. Para que un negocio funcione de manera eficaz es importante seguir estos puntos correctamente, así como se debe de tener en cuenta los costos y gastos que se realizan, esto servirá para verificar las ganancias que se obtienen y de ahí ver si hay o no beneficio alguno. Entonces solo conociendo los gastos y las ganancias podremos conocer el estado financiero de la empresa, el balance general, los indicadores financieros etc. Las inversiones son parte esencial y fundamental para las empresas es por eso que se deben conocer los pasos para saber cómo hacer uso de dicha inversión. Hablare sobre lo importante que es el resumen ejecutivo en una empresa y es el concentrado de la información de cada una de las áreas, así también hablare sobre cómo debe elaborarse y la estructura que debe de tener. El resumen ejecutivo debe tener un contenido el cual lo hablare más adelante sobre su importancia y en que consiste, además veremos el tema de la naturaleza del proyecto, como es que surge y como es la estructura se tiene para alcanzar el objetivo. Hablare además sobre el sistema de producción, su organización, el plan de trabajo que tiene y su estructura, así también la contabilidad y finanza de la empresa. Por ultimo hablare sobre el modelo de negocio, sobre los elementos que son esenciales, su estructura organizacional, los esquemas de financiamiento etc.

4.1 plan de trabajo

El plan de trabajo consiste en la capacidad de asignar tiempos para cada actividad que se tenga prevista, tener responsabilidades, metas y los recursos necesarios para así poder realizar las actividades de manera adecuada según el plan. Solo así se podrá cumplir con los objetivos y preparar todo lo necesario para dar inicio a las operaciones que se van a realizar.

4.2 Marketing

En esta área se encarga de la realización de diversas actividades como la de desarrollar una investigación del mercado; que es un informe en el que se describe el consumo, número de clientes, la demanda potencial y deberá de tener una información completa y detallada. Si esto no se logró y hace falta información se realiza un plan de negocios. Enseguida se elabora un análisis de competencia, un estudio de mercado, establecer el sistema de distribución que consiste en la toma de acuerdos para verificar como o con que empresa contratar el servicio de distribución. Para entonces continuar con definir la publicidad de la empresa: verificar el servicio de diseño y generar los materiales que se requieran para llevar a cabo el proceso de la publicidad, así entonces comenzar con el diseño de las etiquetas, que implica de mucha creatividad e innovación sobre el logotipo, eslogan y el nombre comercial. Una vez realizadas estas tareas se debe verificar el cómo se promocionará dicho producto y para finalizar es importante el diseño del empaque y producto ya que tiene que ser llamativo para los clientes y de calidad.

4.3 Producción

Esta tarea es importante ya que abarca actividades a realizar específicas, por lo que pueden ser actividades que quedaron pendientes hasta las actividades que hacen falta por complementar, tales como pueden ser: diseñar el producto o servicio, definir el proceso de la producción, adquirir las instalaciones necesarias para que se pueda llevar a cabo el proceso de la producción, diseño del sistema de calidad, verificar que las instalaciones de la empresa se encuentren en buenas condiciones, acondicionar las instalaciones de la empresa, reclutar y capacitar al personal encargado de la obra, obtener la tecnología que será de utilidad para la mano de obra.

4.4 Organización

Para que una empresa funcione de manera adecuada es necesario que exista la organización en todas las áreas y que se encuentre coordinado, entonces es importante que estén definidas las funciones de la empresa así como el personal que llevaran a cabo estas funciones, para esto es importante un diseño eficaz de la estructura organizacional de la empresa, tener en cuenta los perfiles de cada puesto para que así este funcione de manera correcta, elaborar los manuales operativos de cada área funcional, es importante que se tenga un diseño del proceso de reclutamiento, la selección, la contratación e inducción del personal. Definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa, tener la administración del sueldo y salarios del personal. Establecer el procedimiento de evaluación de desempeño del personal, diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales.

4.5 Costos y gastos

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio. El costo es la cantidad de dinero que se debe erogar para poder pagar lo que se requiere en la operación de la empresa, pero que no tiene como fin la ganancia, entonces el gasto si se desembolsa con el objetivo de obtener utilidades como lo son; luz u anuncio. Existen 2 tipos de gastos y/o costos; *Costos variables. Que cambian en relación directa con alguna actividad o volumen. *Costos fijos. Son todos aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas. *Capital social. Se refiere a la cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa. *Créditos. Es una aportación económica que es entregada a la empresa, con el fin de hacer frente a compromisos o necesidades de inversión. *Entradas. Son todos los ingresos de dinero que la empresa recibe, en cuanto a las salidas son todos los egresos que la empresa realiza. Los estados financieros son los resúmenes de los resultados de las diferentes operaciones económicas que la empresa realiza, en un periodo indeterminado, con el objetivo que el empresario visualice desde un principio hacia donde va.

4.5.1 Inversiones

Para que una empresa esté funcionando de manera correcta y tenga éxito es importante que existan las inversiones. Para esto es importante que se tenga establecida una meta para lograr los objetivos, es importante que se enlisten las necesidades que tiene la empresa esto para financiar los gastos iniciales. Realizar un presupuesto de inversiones que consiste en analizar las características que requiere la empresa en cuanto a las herramientas. Es

importante valorar y comparar los costos de los elementos que se compraran esto con la finalidad de economizar y comprar herramientas de calidad. El último paso es planificar las operaciones, esto ayudara a poder elaborar las actividades de manera adecuada y así poder crear un plan de acción.

4.6 RESUMEN EJECUTIVO

Es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Este resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, por lo menos no exceder de 5 páginas o doble espacio y deberá contener los siguientes aspectos:

- Toda la información clave del plan
- Los elementos que darán éxito al proyecto
- La información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto.

El resumen ejecutivo deberá elaborarse con una estructura fácil de entender, debe contener palabras claves y los elementos sobresalientes que lleven al inversionista potencial a interesarse en el proyecto.

4.7 Contenido del resumen ejecutivo

El resumen ejecutivo debe contener los elementos principales más importantes, como los que ya hemos visto y mencionado anteriormente, la información deberá ser de forma continua y sin secciones.

4.7.1 Naturaleza del proyecto

La información que se deberá incluir en el resumen debe ser estructurada y bien definida:

- *Nombre de la empresa
- *Justificación y misión de la empresa
- *Ubicación de la empresa
- *Ventajas competitivas
- *Descripción de los productos y servicios de la empresa

4.7.2 El mercado

Es importante que se tenga una descripción del mercado que atenderá la empresa, tener información concreta y suficiente sobre la demanda potencial del producto o servicio, realizar una conclusión del estudio del mercado realizado aportara a favorecer nuevas estrategias. El último paso es realizar un resumen del plan de ventas esto ayudara a verificar lo que fue de más utilidad y mejorar las ventas.

4.7.3 Sistema de producción

La información que debe incluir en el resumen es la siguiente, ya que debe ser concisa y organizada:

*Proceso de producción

*Características generales de la tecnología

*Necesidades específicas de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etc.

4.7.4 Organización

Para que la empresa se encuentre funcionando de manera correcta y brinde calidad en sus servicios es importante que en ella habite la organización: entonces debe de contar con un organigrama y marco legal.

4.7.5 Contabilidad y finanzas

Deberá contener información sobre quién y cómo llevará a cabo el proceso contable, así como la capital inicial requerida, el resumen de los estados financieros, deberá ir plasmado el resultado de la aplicación de los indicadores financieros y sobre todo el plan de financiamiento para la empresa.

4.7.6 Plan de trabajo

Deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones, este dato se calculará tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas que se requieren para iniciar operaciones (fecha de inicio y finalización de la totalidad de ellas).

4.8 Modelo de negocio

Describe como una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente. El modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de una empresa, tales el propósito de la misma, estrategia, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y la obtención de los recursos. La empresa debe decidir que segmento de mercado le interesa llegar, la propuesta de valor es uno de los motivos por el cual los consumidores prefieren a la empresa, los canales de distribución se refiere a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores, la relación con los consumidores se refiere a que la empresa se encarga de establecer el tipo de relación personal o automatizada, el flujo de efectivo es cuando la empresa se cuestiona hasta que precio estaría dispuesta a pagar por su producto. Los recursos clave incluye todos los tipos de recursos: físicos, de información, técnicos, humanos y financieros. Las actividades clave describe las acciones más importantes relacionadas con todas las áreas de la empresa que debe de hacer para funcionar su modelo de negocio. La estructura de costos: incluye todos los costos que se incurren tanto para poner en marcha el modelo de negocio, así como para crear y entregar el valor ofertado en dicha propuesta. He llegado a la conclusión que una empresa requiere de un plan de trabajo para que pueda salir adelante, esto conlleva a una gran responsabilidad. Por lo que es importante que se planteen recursos y metas a alcanzar. Para que la empresa funcione debe de tener organización dentro y fuera, esta es la principal característica para el logro de los objetivos. Por lo consiguiente debe tener misión y visión de hacia dónde quieren llegar, así también deben contar con inversiones para poder dar calidad a los usuarios. Deberá tomarse en cuenta los costos y gastos que se realizaran esto con el objetivo de verificar cuanto será lo invertido y ver las ganancias que se obtendrán. Así también es importante que se tenga en cuenta el estado financiero y el modelo de negocio a trabajar. La empresa debe ofrecer sus mejores servicios para entonces serle frente a la competencia y así ganar más clientes, además de tener la confiabilidad de brindar sus mejores servicios. Entonces las empresas deben de tener en cuenta cada punto que se requiere para poder obtener buenos resultados y salir adelante.

Bibliografía

- Fernando Trias de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.
- Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.
- Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill
- Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio.. sf: Deusto.
- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill
- Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.
- REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa