



Nombre del Alumno: Bani Arely Navarro Constantino

Nombre del tema: Ensayo

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Mireya del Carmen García Alfonzo

Nombre de la Licenciatura: Trabajo social y gestión comunitaria

Cuatrimestre: Noveno cuatrimestre

INTRODUCCION

Hablaremos de algunos temas que hace referencia a los negocios Cada día, emprendedores de distintos ámbitos piensan ideas que, una vez desarrolladas, se convierten en un negocio. Pero, ¿de dónde salen estas ideas? El origen puede ser muy variado, pero, sobre todo, es el resultado de los conocimientos sobre un sector en el cual se ha estado trabajando, de la experiencia profesional o de la interacción con el entorno. El Modelo de Negocio se entiende como la forma en que una empresa se plantea generar ingresos y beneficios.

Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendedor. Diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto. Es crear una ventaja competitiva, agregar factores que identifiquen y diferencien a la compañía de sus competidores y le den una posición única y superior en el mercado.

Una forma de iniciar una buena generación de propuestas de valores mencionaremos algunas de las preguntas que menciona Alex Osborn que propuso para generar algunas buenas ideas:

¿Por qué es necesario el producto? ¿Dónde puede hacerse? ¿Cuándo debería hacerse?

También es bueno conocer el modelo FODA

Fuerzas

Oportunidades

Debilidades

Amenazas

Según el estudio de Stonehouse & Pemberton (2002) dice que esta combinación de elementos tiene una asociación positiva con la planeación a largo plazo.

Es importante conocer el concepto del modelo del negocio; es un concepto relativamente nuevo como tal, aunque su utilización ha existido y ha sido recomendada desde hace varias décadas.

El objetivo de un modelo de negocio es mantener los costos fijos bajos y el valor para el cliente alto para maximizar las ganancias. La combinación de estas variables y el nivel de superioridad del modelo determinan sus ventajas competitivas

Por otro lado, el marketing es encargada del proceso de planear algunas actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece Se debe tener en cuenta el área y segmento de mercado en que se piensa incursionar

La investigación de mercado se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información es necesario conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio

Para un negocio es importante la publicidad es una serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta; su objetivo principal es crear un impacto directo sobre el cliente para que compre un producto, con el consecuente incremento en las ventas.

Este trabajo de plan de negocio se desarrolló con el fin de detallar la misión de la empresa, las necesidades a satisfacer, el mercado objetivo, los competidores, los servicios a oferta, el análisis y la evaluación de la situación actual, plan de marketing entre otros datos que fueron analizados para tener mayor productividad con nuestro negocio. Gracias al plan de negocios conseguimos tener nuevas formas de trabajo es decir implementamos estrategias para lograr nuestros objetivos como empresa que somos. Una clave muy importante del porque es necesario contar con un plan de negocio bien preparado es que nos ayuda a la obtención de recursos financieros, porque dependiendo de qué tan viable es el proyecto es más fácil la obtención de los recursos para la inversión ya sea con socios interesados en el proyecto o mediante instituciones financieras. Cabe destacar que el Plan de Negocio constituye un documento oficial y fundamental para el desarrollo de cualquier empresa que se fundamente en la prospectiva estratégica, de modo que cada directivo o empresario debe conocer claramente cómo se elabora, para qué, con cuáles objetivos y los resultados que se esperan obtener con su implementación. Dentro del marco de la gestión empresarial, la gerencia debe demostrar una acertada inteligencia emocional durante los procesos de negocio, de esta forma, se podrán alcanzar de manera efectiva los objetivos estratégicos como parte de la misión empresarial. Sin dudas, el Plan de Negocio es un documento crucial en el desempeño de cualquier instalación,