

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE CARRERA DE
MEDICINA HUMANA, CAMPUS COMITÁN, CHIAPAS.
TALLER DEL EMPRENDEDOR**

DOCENTE: LIC. HERNANDEZ LOPEZ GLADIS ADILENE

“MAPA CONCEPTUAL”

GRADO: 7MO. GRUPO: A.

Irvin Uriel Solis Pineda

**P
R
E
S
E
N
T
A
C
I
Ó
N
D
E
L
M
O
D
E
L
O
D
E
L
O
G
O
C
I
O
S**

1. Plan de trabajo

Asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa

Para cumplir con los objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones.

Es la asignación

- Tiempo
- Metas y recursos a las diferentes actividades de la empresa

2. Marketing

El área de marketing abarca una serie de actividades

Desarrollar una investigación del Mercado, análisis de la competencia, estudio de mercado, establece el sistema de distribución, publicidad de la empresa, etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan,

- Promoción
- Maqueta

3. Producción

Actividades pendientes al igual que en el marketing

Esta área se encarga de diseñar, determinar, y organizar los procesos de producción y servicios para el usuario.

Establece el proceso de compras y control de inventarios de la empresa para la adquisición de usuarios sobre el producto.

4. Organización

El área de organización abarca también una serie de actividades

Define las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo

Elaborar los manuales operativos de cada área funciona

Aspectos legales de implantación y operación

- Definición del régimen de constitución de la empresa.
- Trámites de implantación.
- Trámites fiscales.
- Trámites laborales

5. Costos y gastos

Es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa

- Costos variables
- Costos fijos

Capital social: cantidad total de la inversión en la empresa

Gastos y estado financiero de la empresa

6. Resumen ejecutivo

El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una

Toda la información clave del plan.
- Los elementos que darán éxito al proyecto.
- La información principal de cada área analizada

El resumen ejecutivo debe elaborarse con una estructura fácil de entender, seleccionando palabras clave y los elementos sobresalientes que lleven al inversionista potencial a interesarse cada vez más en el proyecto

7. Contenido del resumen

Contiene los elementos principales (más importantes).

Plan de trabajo, modelo e negocios, contabilidad y fianza, organización, y sistema de producción etc.

8. Modelo de negocio

Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente.

El modelo de negocio lo puede dar a conocer en tres formatos diferentes

El modelo de mercado incluye: Segmento del Mercado, Propuesta de valor, Canales de distribución, Relación con los consumidores, Flujos de efectivo, Recursos clave, Actividades clave, Socios clave, Estructura de costos.

Bibliografía

RECURSOS DE LA MATERIA 2022



Taller del emprendedor
Séptimo Semestre

Febrero- Julio