



Nombre del alumno: Gabriela Guadalupe Morales Argüello

Nombre del docente: Lic. Gladis Adilene Hernández López

Tema: Presentación del modelo de negocio

Materia: Taller del Emprendedor

Grupo: B

Comitán de Domínguez Chiapas Diciembre del 2022

P
R
E
S
E
N
T
A
C
I
Ó
N

D
E
L

M
O
D
E
L
O

D
E

N
E
G
O
C
I
O

Plan de trabajo

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

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

Marketing

Abarca una serie de actividades a realizar.

- Desarrollar una investigación del mercado
- Análisis de la competencia
- Estudio de mercado
- Sistema de distribución
- Definir la publicidad de la empresa
- Diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial

- Definir el sistema de promoción (Contratar el servicio de diseño y generar los materiales correspondientes)
- Diseño del empaque del producto (si lo hay)

Producción

Abarca una serie de actividades a realizar.
Se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación.

- Diseñar el producto o servicio
- Definir el proceso de producción
- Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución
- Especificar los requerimientos de mano de obra
- Identificar y seleccionar a los proveedores de equipos, herramientas y materias primas
- Obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción

- Comprar la materia prima para elaboración del producto y/o la presentación del servicio
- Adquirir las instalaciones necesarias (comprar o rentar)
- Acondicionar las instalaciones de la empresa
- Reclutar y capacitar a la mano de obra necesaria
- Diseñar el sistema de calidad de la empresa
- Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa

Organización

Abarca también una serie de actividades a realizar.

- Definir las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo
- Diseñar la estructura organizacional de la empresa
- Elaborar los manuales operativos de cada área funcional
- Establecer los perfiles de cada puesto
- Diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal
- Definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa

- Elaborar los tabuladores y políticas de administración de sueldos y salarios
- Establecer el procedimiento de evaluación de desempeño del personal
- Diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales

P
R
E
S
E
N
T
A
C
I
Ó
N

D
E
L

M
O
D
E
L
O

D
E

N
E
G
O
C
I
O

Aspectos legales de implantación y operación

Incluye varias actividades:

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

Cada una de las actividades antes mencionadas se compone por un gran número de sus actividades más específicas, las cuales deberán desarrollarse para ubicarlas en el plan de trabajo.

Costos y gastos

Costo: cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa, no tiene como fin la ganancia, en tanto que el gasto si se desembolsa con el objetivo de obtener utilidades.

- *Costos variables*: cambian en relación directa con determinada actividad o volumen. Dicha actividad puede ser de producción o ventas.
- *Costos fijos*: son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas.

- Capital social
- Créditos
- Entradas
- Salidas
- Proyección del flujo de efectivo
- Estados financieros proyectados: estado de resultados y balance general
- **Empresa de servicios**: ingresos
- **Empresa comercializadora**: ventas brutas, devolución y descuentos sobre ventas
- **Empresa industrial**: ventas netas, costo de ventas, compras de materia
- **Gastos de operación**: gastos por honorarios, por servicios públicos, por nómina, por materiales, por mantenimiento y de publicidad y promoción
- **Sistema de financiamiento**: socios particulares, préstamos bancarios, aportaciones personales, sociedad de inversión y créditos de proveedores.

P
R
E
S
E
N
T
A
C
I
Ó
N

D
E
L

M
O
D
E
L
O

D
E

N
E
G
O
C
I
O

Resumen ejecutivo

Concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios.

Debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio.

- 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

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, se ubica el primer sitio de plan de negocios, a manera de presentación del documento completo.

Contenido del resumen ejecutivo

Contiene los elementos principales del plan de negocios, presentando la información en forma continua y sin secciones.

- **Naturaleza del proyecto:** Nombre de la empresa, justificación y misión de la empresa, ubicación, ventajas competitivas y descripción de los productos y servicios de la empresa.
- **El mercado:** descripción del mercado que atender a la empresa, demanda potencial del producto o servicio, conclusiones del estudio de mercado realizado y resumen del plan de ventas.
- **Sistema de producción:** proceso, características generales de la tecnología y necesidades especiales del equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra.
- **Organización:** organigrama y marco legal.
- **Contabilidad y finanzas:** quién y cómo llevar a cabo el proceso contable, capital inicial, resumen de los estados financieros y plan de financiamiento para la empresa.
- **Plan de trabajo:** establecer el tiempo necesario para iniciar operaciones. Éste dato se calcula tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas que se requieren para iniciar operaciones.

Modelo de negocio

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

Abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa.

1. Segmento del mercado
2. Propuesta de valor
3. Canales de distribución
4. Relación de los consumidores
5. Flujos de efectivo
6. Recursos clave
7. Actividades clave
8. Socios clave
9. Estructuras de costos

Bibliografía:

Antología de taller del emprendedor

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/3a3296d0964c79bbd336049945278429.pdf>