



UNIVERSIDAD DEL SURESTE
ESCUELA DE MEDICINA



MATERIA:

Taller del emprendedor

CUADRO SINOPTICO

DOCENTE: Lic. Gladis Adilene Hernández López

PRESENTA: Heydi Antonia Coutiño Zea

7 -"B"

LUGAR Y FECHA:

COMITÁN DE DOMÍNGUEZ, CHIAPAS A 18 DE DICIEMBRE DE 2022.

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Plan de trabajo

Consiste en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa para cumplir el objetivo

Objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones.

Marketing

- +Desarrollar una investigación del mercado.
- +Elaborar un análisis de la competencia.
- +Llevar a cabo el estudio de mercado.
- + Establecer un sistema de distribución.
- +Definir la publicidad de la empresa.
- +Diseñar etiquetas, anuncios, logotipos, eslogan, nombre comercial.
- +Definir el sistema de promoción.
- +Diseño del empaque del producto.

Producción

Abarca una serie de 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
- +Adquirir la tecnología necesaria.
- +Identificar y seleccionar a los proveedores de equipo, herramientas y materias primas.
- +Obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción.
- +Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa.

Organización

- +Definir las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo.
- +Diseñar la estructura organizacional de la empresa.
- +Establecer los perfiles de cada puesto.
- +Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.
- +Diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción al personal.
- +Diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales.
- +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.

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Aspectos legales de implantación y operación

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

Cada una de las actividades se compone de un gran número de subactividades más específicas, las cuales se desglosan para ubicarlas en el plan de trabajo.

Costos y gastos

Costo es 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

- ✓ 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.

Resumen ejecutivo

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

+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

Contenido del resumen ejecutivo

Contiene los elementos principales del plan de negocios

+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

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

REFERENCIA: Antología de taller del emprendedor