

Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Materia:

Taller del emprendedor

Dra. Gladis Adilene Hernández López

Tema: cuadro sinóptico “presentación del modelo de negocios”

Presenta:

Polet Viridiana Cruz Aguilar

Dicimembre del 2022

Comitán de Domínguez, Chiapas



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

PLAN DE TRABAJO

Asignación de tiempos, metas y recursos a las actividades de la empresa para cumplir los objetivos

MARKETING

Cumplir actividades

Investigación de mercado

Análisis de competencia

Estudio de mercado

Sistema de distribución

Publicidad de empresa

Diseño

Sistema de promoción

- # clientes
- Potenciales
- Consumo aparente
- Demanda potencial

- Etiquetas
- Anuncios
- Empaque
- Eslogan y nombre comercial

PRODUCCIÓN

- Diseño del producto y sistema de calidad de empresa
- Definir proceso de producción
- Ubicación de las instalaciones
- Identificación y selección de proveedores
- Compra de materia prima
- Reclutación y capacitación de mano de obra

ORGANIZACIÓN

- Funciones de la empresa
- Diseñar estructura de organización de la empresa
- Diseño y establecer los procedimientos laborales
- Establecer perfiles de cada puesto

ASPECTOS LEGALES

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

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

COSTOS Y GASTOS

Uno de los elementos más importantes para realizar proyecciones o planeaciones de un negocio.

VARIABLES
FIJOS

Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen

Permanecen constantes en un periodo determinado

CAPITAL SOCIAL

Cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa para conformar la misma y sirve como base de sus operaciones

CRÉDITOS

Es una aportación económica que se entrega a la empresa, con el fin de hacer compromiso o necesidades de inversión

ENTRADAS Y SALIDAS

Las entradas son todo aquello ingreso a la empresa y salidas son los egresos que realiza la empresa o los gastos.

PARA UNA EMPRESA DE SERVICIOS

Ingresos
Ventas brutas
Devoluciones sobre ventas
Descuentos sobre ventas

PARA UNA EMPRESA DE INDUSTRIAL

Venta neta
Costo de ventas
Compras de materia prima
Meno de obra
Gastos de fabricación
Utilidad bruta

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

GASTOS DE OPERACIÓN

- Gastos por honorarios { Cuando la empresa presta servicios para el beneficio del negocio
- Gastos por servicios públicos { Debido a servicios básicos como: luz, agua y teléfono
- Por nomina { Son sueldos o salarios de las personas que laboran en la empresa, las cuales no están directamente relacionadas con la producción, pero son indispensables para el funcionamiento del negocio
- Por materiales { Para papelería y materiales necesarios
- por mantenimiento { Para mantenimiento o reparación del lugar del trabajo
- De publicidad y promoción { Objetivo de promocionar a la empresa, de dar a conocer en el mercado el producto.

SISTEMA EJECUTIVO

- Concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas
 - Toda información clave del plan
 - Elementos para éxito del proyecto
 - Información de cada área
- { Debe de ser elaborado con una estructura fácil de entender, seleccionando palabras clave y elementos sobresalientes que lleven al inversionista potencial a interesarse cada vez más en el proyecto.

CONTENIDO DEL RESUMEN EJECUTIVO

- Naturaleza del proyecto { Nombre, justificación y misión, ubicación de la empresa
- El mercado { Descripción del mercado, demanda potencial, conclusiones del estudio y resumen del plan de ventas
- Sistema de producción { Proceso de producción, características, necesidades especiales del equipo
- Organización { Organigrama, marco legal.
- Contabilidad y finanzas { Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable, capital inicial requerido, resultados de la aplicación de indicadores financieros, plan de financiamiento para la empresa.
- Modelo de trabajo { Describe una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente.
- Plan de trabajo { Establece el tiempo necesario para iniciar operaciones.

Bibliografía

- TALLER DEL EMPRENDEDOR. (febrero-julio de 2022). Obtenido de Cuarta Unidad