

UDS

Licenciatura en administración de empresas

Plan de negocios

Ensayo

C.P Legmy yanet santizo

Jorge Angel Raymundo Morales

12/9/2022 25/9/2022

GENERALIDADES DE LA EMPRESA

INTRODUCCION

Negocio, al escuchar la palabra negocio, lo primero que se nos viene a la mente es compra y venta de productos, ya sea restaurante, abarrotes, refaccionaria, etc

Pero todos sabemos muy bien que para poner un negocio debemos ser claros y específicos en saber si va a funcionar, porque recordemos que no muchos de los negocios que han puesto no llegan a alcanzar su meta y todo por no saber qué es lo que necesita los clientes

DESARROLLO

En 1990, fue el inicio de la historiografía empresarial situado a mediados de 1970

En los finales de la década de 1980 fueron conocidos dos investigaciones que abordaron el tema de las elites mexicanas de los inicios del México independiente, los trabajos de John E. Kicza y David W. Walker continúan aun hoy, siendo paradigmáticos en la historia empresarial actual

En 1992 se publicó el trabajo de Walter D. Dillinger que aparta de la discusión de la teoría de la dependencia a la luz del proceso de industrialización temprano en México, de 1821- 1850

La historia empresarial no sólo concierne al capital y a los capitalistas, empresarios y directivos, como los artículos de Business History y Business History Review demuestran. Mientras que en el pasado los historiadores del trabajo han tendido a centrarse en la organización del trabajo y los movimientos sindicales, existe ahora un creciente interés por el estudio de los procesos laborales, el entrenamiento, el reclutamiento y las relaciones laborales

CONCLUSION

Para hacer que un negocio realmente funcione bien y se alcancen los objetivos deseados ,hay que saber qué es lo que necesita el cliente, que es lo que le gusta, lo que le cautiva, ya sea productos de beneficio o servicios, recordemos que los cliente gastan su dinero en responder a una necesidad o un problema

Por su puesto hay que saber a quién va dirigido y sobre todo que lo diferencia de la competencia, un emprendedor debe de ser observador e innovador debe de saber crear algo nuevo y único o podrá capitalizar lo existente

Sabemos que hay muchos clientes que se la pasan comparando los productos de la competencia, pero para que el cliente elija tu producto debe de ser único, especial y mejor que el de la competencia

Todo negocio puede usar un plan para gestionar estrategias, fechas de entrega, actividades o incluso la tesorería