



Nombre de alumnos: GABRIEL MORALES
VAZQUEZ

Nombre del profesor: LILIANA GRISELL
ESCOBAR

Nombre del trabajo: CUADRO SINOPTICO

Materia: PLAN DE NEGOSIO

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7MO SEMESTRE

Grupo: A °

FRONTERA COMALAPA. CHIAPAS A 26 DE SEPTIEMBRE DE 2022.

Generalidades de la empresa

Identificar el concepto de negocio

Los estudios demuestran que la mayor parte de los conceptos de negocios originales y exitosos fueron generados por personas con algunos años de experiencia en el ramo específico del negocio.

Propuesta de valor al cliente

La clave para lograr con éxito una posición en el mercado es buscar y lograr la plena satisfacción de los clientes, más que grandes productos o servicios que ofrecer

Mercado potencial

Un negocio tendrá valor económico sólo cuando triunfe en el mercado.

Grado de innovación

Un concepto de negocio puede ser clasificado en dos dimensiones: productos/servicios y sistema de negocio.

Viabilidad

Este estudio de viabilidad o factibilidad debe incluir, entre otras variables, el tiempo y los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto, así como los beneficios que reporta.

Rentabilidad

La rentabilidad es, sin duda, un criterio inherente al estudio de viabilidad.

La evolución de los negocios en el país y en el mundo

Los estudios sistemáticos sobre empresarios en México, con o sin la perspectiva de la historia empresarial, se han dado por momentos. Antes de 1990, el inicio de la historiografía empresarial se puede situar a mediados de la década de 1970.

Panorama actual en México

Existen 2.9 millones de establecimientos en general, de los cuales el 99 por ciento corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas (2.85 millones), lo cual quiere decir que, al menos en cantidad, representan una porción fundamental en la nómina empresarial mexicana.

- 1) Industria: Minería, Manufactura, Electricidad y Agua y Construcción. Incluye un total de 16 subsectores económicos.
- 2) Comercio: Comercio. Incluye un total de dos subsectores económicos.
- 3) Servicios: Servicios Financieros y de Alquiler, y servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes y profesionales. Incluye un total de trece subsectores económicos.

Panorama internacional

En Estados Unidos, la eclosión de la historia empresarial adoptó formas diferentes, iniciándose en la década de 1930.

Los factores de éxito de una empresa competitiva

Existen diversos factores que contribuyen al éxito de las organizaciones. Diferentes autores, han publicado tratados para poder desarrollar las habilidades que se requieren para hacer que cualquier negocio sea el más exitoso.

De acuerdo Pérez, Carlos Alberto (2017), existen 4 factores básicos a tomar en cuenta:

1. Acercamiento a la estrategia ¿Por qué hay sectores atractivos con posibilidades de ganar dinero y otros no tanto? ¿Por qué dentro de un sector atractivo hay empresas que no ganan dinero? ¿Por qué no todos los negocios tienen las mismas posibilidades de beneficio?
2. Proceso de dirección estratégica. Una vez definido el sector con la mayor claridad posible, debe analizarse: generalmente, se acepta su división en macroentorno y microentorno. La separación se debe, sobre todo, a la cercanía y a la influencia sobre la empresa, así como a las posibilidades de esta para influir en el sector.
3. Análisis del entorno. El análisis del macroentorno o entorno lejano utiliza la herramienta PEST, que corresponde a los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos.
4. Análisis interno. La cadena de valor. En el análisis interno se pretende conocer, de manera genérica, el conjunto de actividades que hay que realizar para poder satisfacer las necesidades de los clientes con los productos y servicios comprometidos. Para ello se pueden utilizar diferentes metodologías: una de las más utilizadas es la herramienta cadena de valor de Porter (2011)