



Mi Universidad

Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: Brandom Daniel Pérez Guzmán

Nombre del tema: Implantación y Presentación del modelo de negocio

Parcial: I

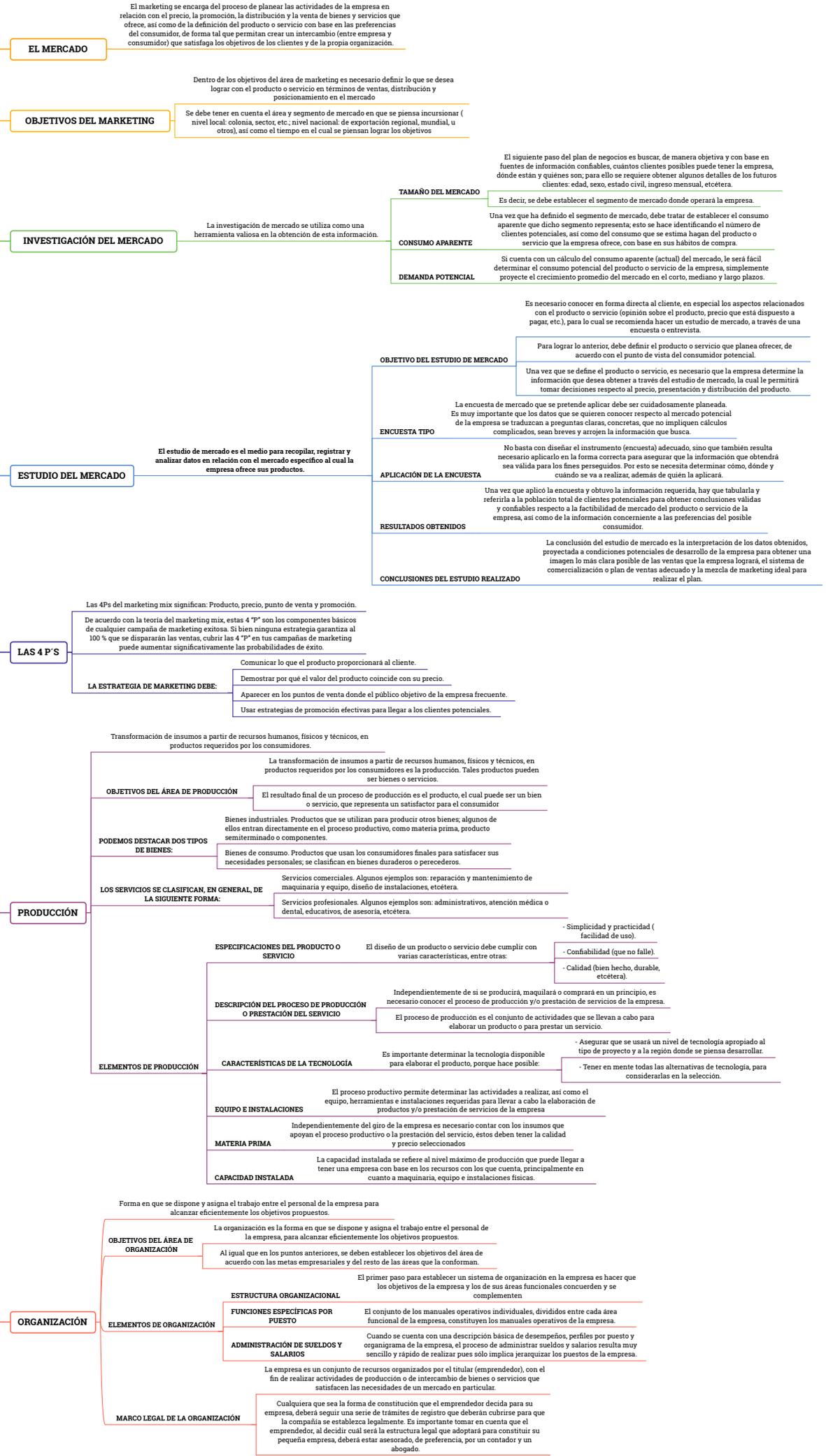
Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor

Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez González

Nombre de la Licenciatura: Derecho

Cuatrimestre: 9°

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO



PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

PLAN DE TRABAJO

El plan de trabajo consiste, básicamente, en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa, de tal manera que sea posible cumplir con los objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones.

Es la asignación de tiempos, responsables, metas y recursos a las diferentes actividades de una empresa de forma que se cumplan los objetivos.

MARKETING

EL ÁREA DE MARKETING ABARCA UNA SERIE DE ACTIVIDADES A REALIZAR ENTRE LAS QUE SE ENCUENTRAN LAS SIGUIENTES:

- Desarrollar una investigación del mercado (número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc.), especialmente si no se contó con la información completa y detallada al elaborar el plan de negocios.
- Elaborar un análisis de la competencia (o complementarlo, si es necesario).
- Llevar a cabo el estudio de mercado (si quedaron puntos pendientes que no se cubrieron al realizarlo la primera vez y/o si se desea complementar la muestra seleccionada para la aplicación).
- Establecer el sistema de distribución (generar los acuerdos necesarios para subcontratar el servicio de distribución o adquirir los recursos necesarios, por ejemplo: camionetas, y planear el sistema de distribución).
- Definir la publicidad de la empresa (contratar el servicio de diseño y generar los materiales correspondientes para llevar a cabo el proceso de publicidad).

PRODUCCIÓN

DE LA MISMA MANERA, EL ÁREA DE PRODUCCIÓN ABARCA UNA SERIE DE ACTIVIDADES A REALIZAR (AL IGUAL QUE EN MARKETING, SE TRATA DE LAS ACTIVIDADES QUE PUDIERON HABER QUEDADO PENDIENTES O QUE PUDIERAN REQUERIR COMPLEMENTACIÓN), COMO SON:

- 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.
- Comprar la materia prima para la elaboración del producto y/o la prestación del servicio.

ORGANIZACIÓN

EL ÁREA DE 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.
- Establecer los perfiles de cada puesto.
- Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.
- 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.

COSTOS Y GASTOS

COSTOS

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio.

El 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, en tanto que el gasto sí 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

GASTOS

Un gasto es sencillamente un egreso o salida de dinero o disminución de los activos que una empresa paga por la compra de un producto, bien o servicio. Los gastos producen una doble circulación económica, ya que al tiempo que el dinero egresa, ingresa un activo.

Los gastos se pueden clasificar atendiendo diversas particularidades:

Gastos Fijos: Son los que siempre van a estar de forma mensual y que a largo plazo no variarán (gastos administrativos).

Gastos Variables: Varían o cambian ya sea en semanas o meses.

Gastos inesperados: Se realizan cuando hay un gasto eventual dentro del presupuesto.

INVERSIONES

DEFINICIÓN

La inversión es una acción que alude a la destinación de algún tipo de recurso para conseguir beneficios. En economía, estos recursos son: tiempo, capital y trabajo.

Por tanto, al emplearse uno o varios de estos recursos para obtener ganancias en el futuro, se realiza una inversión.

Toda inversión conlleva consigo un riesgo, y la rentabilidad de cada inversión es proporcional a su riesgo. Es decir, a mayor rentabilidad, mayor riesgo, y viceversa.

CARACTERÍSTICAS DE LA INVERSIÓN

- Implica destinar algún recurso (tiempo, capital y/o trabajo).
- Busca obtener beneficios a partir de ello.
- Lleva implícito cierto riesgo.
- Las ganancias o pérdidas se concretan luego de un periodo de tiempo determinado.
- Los recursos empleados pueden ser tangibles o intangibles.

TIPOS DE INVERSIÓN

SEGÚN EL TIEMPO:

- Inversión a corto plazo:** Son aquellas inversiones que se realizan para obtener beneficios a corto plazo, generalmente menor a un año. En este periodo, el inversor desea recuperar su inversión inicial y además generar ganancias.
- Inversión a largo plazo:** Son las inversiones que se realizan pensando en los beneficios a largo plazo, generalmente superior a un año. En este tipo de inversión, el inversor tiene como deseo mantener las propiedades adquiridas y esperar las virtudes que una operación a largo plazo suele ofrecer: menos riesgo, mayor rentabilidad, despreocupación, interés compuesto, etc.

SEGÚN SU ESTRATEGIA:

- Inversión agresiva:** Es una estrategia que consiste en invertir en instrumentos de alta liquidez, con alto nivel de riesgo y elevados rendimientos, para conseguir beneficios cuantiosos en un periodo de tiempo corto.
- Inversión conservadora:** Es una estrategia que busca invertir en instrumentos con baja liquidez, con bajo nivel de riesgo y modestos rendimientos, para conseguir beneficios estables en el largo plazo.