

UDS

Nombre del docente: Andres Reyes Molina

Nombre del alumno: Oscar Cancino Flores

Nombre de la asignatura: Administracion

Grado: 6to cuatrimestre

Grupo: BRH

Unidad: 4

Fecha: 26 - 07 - 2023

Lugar: Comitán de Domínguez, Chiapas

PROCESO ADMINISTRATIVO

4.6 CONTROL

El control ha sido definido bajo dos grandes perspectivas, una perspectiva limitada y una perspectiva amplia. Desde la perspectiva limitada, el control se concibe como la verificación a posteriori de los resultados conseguidos en el seguimiento de los objetivos planteados y el control de gastos invertido en el proceso realizado por los niveles directivos donde la estandarización en términos cuantitativos, forma parte central de la acción de control.

El concepto de control es muy general y puede ser utilizado en el contexto organizacional para evaluar el desempeño general frente a un plan estratégico Robert B. Buchele: El proceso de medir los actuales resultados en relación con los planes, diagnosticando la razón de las desviaciones y tomando las medidas correctivas necesarias.. El control actúa en todas las áreas y en todos los niveles de la empresa. Prácticamente todas las actividades de una empresa están bajo alguna forma de control o monitoreo. Las principales áreas de control en la empresa son:

- Areas de produccion
- Control de produccion
- Area comercial
- Control de ventas

4.7 ELABORACION DE UNA MICROEMPRESA

1. Es imprescindible que lo primero sea tener claro a qué quieres que se dedique tu empresa. La idea que tengas debe ser clara y concisa, con un público objetivo definido y con posibilidades de llevarse a cabo. Cuanto más original sea lo que ofreces, más posibilidades tienes de triunfar.
2. Define bien tus metas, el objetivo de tu empresa. Por ejemplo, ¿vas a querer trabajar siempre en ella o quieres hacerla grande y después venderla al mejor postor? ¿Prefieres un pequeño negocio que te dé de comer cada día pero nada más? Las metas pueden cambiar, pero es bueno tener un plan definido desde el principio.
3. Elige bien a tu equipo, si es que necesitas uno para sacar adelante tu proyecto. Crear una microempresa no es fácil, por eso debes rodearte de personas que te conocen y comprenden la importancia que tiene esto para ti.
4. Piensa todo con paciencia y decide con inteligencia cada aspecto de tu empresa, por pequeño que sea. Tómate tu tiempo para elegir a tu equipo, el nombre, la temática, cuándo iniciar cada fase... Todo debe complementarse para que puedas dar lo mejor de ti y emprender esta nueva aventura con motivación y muchas posibilidades de éxito.
5. Elaborar un plan de negocios es imprescindible a la hora de poner en marcha una empresa. Te ayudará a definir todo lo que vas a necesitar para sacarla adelante y los tiempos que tienes para dar cada paso. Es interesante sobre todo tenerlo bien hecho si tienes que pedir dinero a inversores, banqueros, subvenciones, etc.
6. Tu plan de negocios debe tener un resumen ejecutivo, una descripción del negocio, algunas estrategias de mercado, un análisis competitivo, un plan de desarrollo, un plan de operaciones y, por supuesto, un plan de viabilidad económica.
7. También debes tener en consideración contratar un abogado o asesor que pueda ocuparse de los temas más importantes, especialmente si no los dominas demasiado. Es mejor gastar algo de dinero en eso que arriesgarse a hacer las cosas mal.
8. A nivel económico, es importante que tengas disponible de inicio más cantidad de lo que necesitas, ya que siempre puede surgir un imprevisto que requiera una inversión. Haz números con paciencia para saber en qué puedes invertir y en qué no, así no te evitarás más de un disgusto por el camino.
9. Hacer una página web es indispensable hoy en día para cualquier negocio, vayas a vender o no en línea. Al menos un lugar en el que poder ofrecer información a potenciales clientes es muy bueno para tu microempresa.
10. También debes preparar elementos que te permitan publicitar tu empresa, como tarjetas de visita, bolígrafos, folletos, etc.
11. No puede faltar la promoción en redes sociales, tan presentes en el día a día de millones de personas en todo el mundo. Actualmente es una de las formas de promoción más eficaces, así que debes tomártelas muy en serio.
12. Busca una oficina en la que poder ubicar tu negocio, con el espacio que sea necesario para empezar. Si la microempresa crece, va crecerá también el espacio en el que está ubicada.
13. Desarrolla tu producto o servicio con todo detalle y con los profesionales que sean adecuados en cada caso. Cuando creas que todo está preparado, determina una fecha de lanzamiento y organiza un evento para presentarlo si es un producto. Si es un servicio, puedes también organizar algo para darte a conocer.

4.8 PLAN DE NEGOCIOS

Los planes de negocios son una herramienta necesaria para todos los emprendedores, dueños de negocios, adquirentes de negocios e incluso estudiantes Un plan de negocios es una estrategia documentada sobre los objetivos y planes de una empresa. Describe el plan de comercialización, proyecciones financieras, investigación de mercado, propósito comercial y la declaración de misión. También puede incluir el personal clave para lograr los objetivos y un cronograma. El propósito de un plan de negocios es triple: resume la estrategia de la organización para ejecutarla a largo plazo, asegura el financiamiento de los inversionistas y ayuda a pronosticar las demandas comerciales.No existe un plan de negocios único para todos, ya que existen varios alternativas de negocio en el mercado hoy en día. Desde empresas emergentes con un solo fundador hasta compañías familiares históricas que necesitan mantenerse competitivas. Cada tipo de organización necesita un plan de negocios que se adapte a sus necesidades.