****

**Nombre de alumno: Gonzalez Alfonzo Ana Guadalupe**

**Nombre del profesor: C.P. Ivan Rivas**

**Nombre del trabajo: Ensayo U4 “Presentacion del modelo de negocio”.**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9no Cuatrimestre**

**Grupo: U**

**INTRODUCCIÓN**

En el siguiente ensayo hablaremos sobre modelos de negocio, lo que nos lleva a la importancia de una buen proceso administativo en las empresas.

Dentro de cada empresa existen diversas áreas que trabajan en tareas especificas para asi todas juntas poder llegar a un objetivo en concreto. Un plan permite organizar mejor las áreas y recursos de la empresa, coordinar mejor las tareas y proyectos, y controlar y evaluar mejor los resultados.

Lo que tienen en común todos los negocios son las ventas. Esta es la esencia que permite que un servicio o producto innovador pueda desenvolverse en el mercado como debería.

A continuacion hablaremos sobre como trabajan en conjunto los distintos departamentos de las organizaciones para lograr sus metas.

**DESARROLLO**

Para que una organización pueda llevar a cabo sus objetivos necesita contar con un plan de trabajo en donde se realice un proyecto para definir objetivos y procesos, considero que es necesario establecer un objetivo final para poder priorizar tareas y aprovechar todos los recursos que la organización posee, sirve principalmente para saber en todo momento **las tareas que se han de realizar, cuándo y quién ha de llevarla a cabo**

En mi opinion para tener éxito como empresario y lograr que un negocio o empresa pasen al siguiente nivel no es sencillo, sin embargo, cuando se cuenta con la determinación y los conocimientos necesarios, las ganancias pueden llegar pronto y pueden incrementar con el paso del tiempo.

Para que esto sea posible es importante implementar un buen plan de **Marketing** en una empresa ya que se enfoca en desarrollar estrategias para promocionar y vender productos o servicios, así como en establecer relaciones sólidas con los clientes. Esto implica comprender las necesidades del mercado, identificar a los clientes potenciales, analizar la competencia, comunicarse de manera efectiva a través de diversos canales y generar conciencia de marca. El objetivo final es alcanzar el éxito empresarial a través de la satisfacción de las demandas del mercado y la fidelización de los clientes.

El **marketing** se ha convertido en una herramienta fundamental para la creación y funcionamiento de una compañía. Se podría decir que ésta se dirige a clientes o a consumidores que necesitan cubrir una necesidad o servicio, la cual anteriormente fue investigada con el fin de crear ciertas opciones en el mercado para atender a estos procesos de reconocimiento y demanda.

Otra àrea de suma importancia es la produccion, este departamento de es fundamental para el éxito de una empresa porque es responsable de la creación de productos. Sin un departamento de producción, una empresa no podría fabricar productos ni prestar servicios. El departamento de producción se encarga de que los productos se fabriquen de acuerdo con las especificaciones y cumplan las normas de calidad. Sin un departamento de producción, una empresa no podría fabricar productos ni prestar servicios

Para realizar los planes de negocio es importante considerar el costo, este se refiere al valor del consumo de los recursos que han sido necesarios para poder producir productos o prestar servicios. Ahora bien mencioanre los dos tipos de costo:

El primer tipo son los costos fijos y son todos los gastos que son constantes, es decir, que no cambian durante un periodo determinado, sin importar el volumen de producción, un ejemplo de este seria la renta

Por otro lado tenemos los costos variables y estos son aquellos costos que pueden variar dependiendo de la cantidad de bienes o servicios que una empresa produce. Esto significa que, cuanto mayor sea el volumen de producción, mayor será el valor de los costos.

El ultimo punto a tratar en este presente ensayo son las inversiones. Según Amling, la inversión puede ser definida como la compra de cualquier activo real o financiero, que ofrece una utilidad en forma de capital, ganancia, interés o dividendo.

Considero que el principal objetivo de un proyecto de inversión es la rentabilidad financiera. Muchas empresas y negocios ya consolidados optan por un proyecto de inversión para precisar acciones concretas y obtener buenos resultados.

**CONCLUSION**

Para concluir; Considero de duma importancia que todas las empresasc deben establecer metas dentro de la organización debido a que las metas dirigen las acciones y le proporcionan un objetivo.

Considero que lo que toda organización debe realizar despues de tener objetivos claros son tener claras las acciones que hay que realizar y distribuirlas entre los empleados

Actualmente existen varias herramientas para lograr objetivos dentro de las organizaciones estas mismas se usan para ejecutar las tareas.

La buena gestión es clave para que un negocio pueda tener rentabilidad. Considero que manejar correctamente a las personas y los recursos que conforman la organización puede llevar esta msima al éxito.

**BIBLIOGRAFIA**

 Fernando Trias de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.

 Eric Ries. (2011). El método Lean Startup.

Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio.

Mc Graw hill

 Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio.. sf: Deusto.

 Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc

Graw hill