



Mi Universidad

super nota

Ezequiel Francisco pascual

Nombre del tema: PLAN DE TRABAJO

Parcial 4

Nombre de la Materia: DESARROLLO EMPRESARIAL

Nombre del profesor: DIEGO LOYO MALDONADO

Administración y estrategia de negocios

6to cuatrimestre

03 de agosto de 2024

PLAN DE TRABAJO

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.



Planeación estratégica.

La planeación estratégica, como corriente y enfoque administrativo, trata sobre las decisiones de efectos duraderos e invariables de la administración y dirección de una empresa o institución en una planeación de largo plazo, previo análisis de los contextos externo, económico, de mercado, social, político, nacional e internacional donde se desenvuelve.

Marketing

El área de marketing abarca una serie de actividades a realizar entre las que se encuentran las siguientes:

- Desarrollar una investigación del mercado.
- Elaborar un análisis de la competencia.
- Llevar a cabo el estudio de mercado.
- Establecer el sistema de distribución.
- Definir la publicidad de la empresa.
- Diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial, etc.
- Definir el sistema de promoción.
- Diseño del empaque del producto (si lo hay).



Producción

el área de producción abarca una serie de actividades a realizar 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.

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.



Aspectos legales de implantación y operación.

El área de aspectos legales incluye varias actividades como:

- Definición del régimen de constitución de la empresa.
 - Trámites de implantación.
 - Trámites fiscales.
 - Trámites laborales.

Finanzas.

El área de finanzas contiene algunas actividades a realizar:

- Acopio de información para la elaboración de proyecciones financieras.
- Elaboración de proyecciones financieras de la empresa para tener los valores que permitan la evaluación financiera de la empresa.
 - Establecimiento del proceso contable a seguir.
 - Diseño del catálogo de cuentas a utilizar.
- Selección del software que se utilizará en el proceso contable.
 - Adquisición del sistema contable.



Valor agregado de la estrategia y ventaja

El valor agregado de la estrategia es la contribución real de ésta al cumplimiento de la misión y a la resolución de los problemas-brechas durante el periodo u horizonte de un plan rector. Es la definición de los puntos finos que impulsan el cumplimiento de la estrategia; también, desde un punto de vista económico, el valor agregado es la valoración que le da el cliente-usuario al servicio o producto recibido, y por lo que está dispuesto a pagar.

Definición de resumen ejecutivo

Definición de resumen ejecutivo El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio (el óptimo son tres), y contener los siguientes aspectos:

- Toda la información clave del plan.
- Los elementos que darán éxito al proyecto.
- La información principal de cada área analizada en el plan de negocios



Contenido del resumen ejecutivo

Naturaleza del proyecto Respecto a la naturaleza del proyecto, la información que se incluirá en el resumen es:

- Nombre de la empresa.
- Justificación (concisa) y misión de la empresa.
- Ubicación de la empresa.
- Ventajas competitivas.
- Descripción de los productos y servicios de la empresa (concreta, no en detalle).

Modelo de negocio

Un modelo de negocio es una "representación abstracta de una organización, ya sea de manera textual o gráfica, de todos los conceptos relacionados, acuerdos financieros, y el portafolio central de productos o servicios que la organización ofrece y ofrecerá con base en las acciones necesarias para alcanzar las metas y objetivos estratégicos."

Bibliografía:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LAN/3daf1c9e8e5489e3e3adf7f071733d78-LC-LAN605%20DESARROLLO%20EMPRESARIAL.pdf>