



- **Nombre Del Alumno:** Jorge Ivan Morales Recinos.
- **Nombre Del Profesor:** Diego Loyo Maldonado.
- **Materia:** Desarrollo Empresarial.
- **Licenciatura:** Administración Y Estrategias De Negocios.
- **Nombre del trabajo:** Super Nota.
- **Parcial:** Final.
- **Cuatrimestre:** 6to.

Comitán de Domínguez, Chiapas a 03/Agosto/2024.

UNIDAD IV

Plan de trabajo

4

1. Plan de trabajo

Guía detallada de las tareas y plazos para alcanzar los objetivos.

- Define metas y objetivos.
- Establece cronograma de actividades.
- Asigna responsabilidades.



4

2. Planeación estratégica

Visión a largo plazo y estrategias para lograr los objetivos.

- Análisis FODA.
- Identificación de áreas de oportunidad.
- Desarrollo de estrategias a largo plazo



4

3. Marketing

Acciones para dar a conocer y vender el producto o servicio.

- Estudio de mercado.
- Definición de público objetivo.
- Estrategias de promoción y publicidad.



4

4. Producción

Proceso de creación o fabricación del producto.

- Definición de procesos de producción.
- Control de calidad.
- Gestión de inventario.



4

5. Organización

Estructura y funciones de la empresa.

- Estructura organizativa.
- Distribución de tareas.
- Comunicación interna.



UNIDAD IV

Plan de trabajo

4

Aspectos legales

Cumplimiento de leyes y regulaciones.

- Registro de la empresa.
- Cumplimiento de normativas.
- Protección de la propiedad intelectual.



4

Finanzas

Gestión de ingresos y gastos.

- Elaboración de presupuestos.
- Control de gastos e ingresos.
- Análisis de viabilidad económica



4

Valor agregado de la venta competitiva

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.



4

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).



4

Contenido

Objetivos, estrategia, mercado, equipo, proyecciones financieras.



10

UNIDAD IV

Plan de trabajo

4

11

Modelo de negocio

Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente.

- Definición de propuesta de valor.
- Fuentes de ingresos.
- Estructura de costos.