

06/08/2024

UDS

MI UNIVERSIDAD

Nombre del alumno: Leticia mayo López

Materia: innovación de modelos de negocios y
gestión de empresas familiares.

unidad III: 3.2 Definiciones de los modelos de
negocios 3.3 Características de los modelos de
negocios

3.4 Elementos de los modelos de negocios

3.5 El mercado

3.6 Encuestas

3.7 Promoción

3.8 Precios

3.9 Plan de introducción al mercado

3.10 Producción

3.11 Tecnología

3.12 Compras

3.13 Planta de trabajo

3.14 Organización

3.15 Captación de personal

Nombre del profesora: Violeta Mabridis Mérida Velázquez.

Licenciatura: Administración y estrategia de negocios

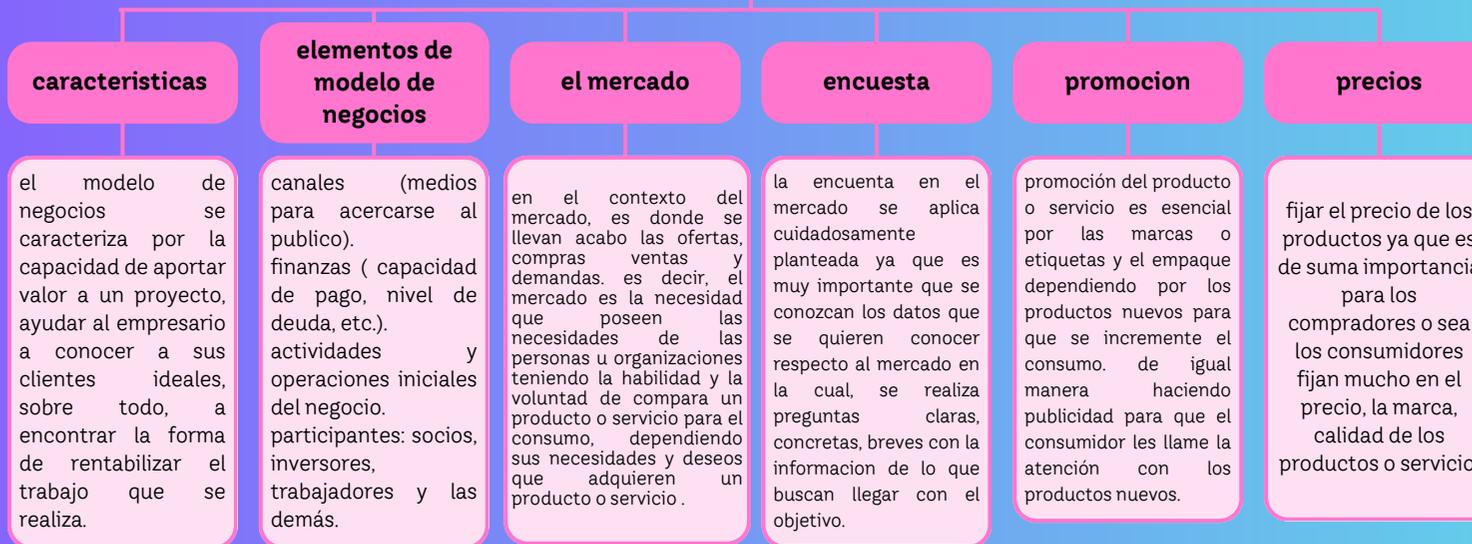
6° cuatrimestre

conceptos básicos de los modelos de negocios.

ES UN PLAN INICIAL EN EL QUE SE RECOGEN LOS ASPECTOS CLAVE PARA TODOS LOS AMBITOS DE UNA EMPRESA, COMO LA DEFINICION Y EL POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO O SERVICIO .



UN MODELO DE NEGOCIOS ES UN INSTRUMENTO QUE SE UTILIZA CON EL OBJETIVO DE TRAZAR UN MAPA QUE PERMITA VER CON CLARIDAD LA FORMA DE SOLUCIONAR UNA NECESIDAD DEL MERCADO.



plan de introducción al mercado
 es una estructura que se realiza en los primeros meses de desarrollo de la empresa para garantizar le éxito. el plan se plasma todos los estudios de marketing que se realiza en la empresa, así como los objetivos que se quiere conseguir, las estrategias a implementar y planificar las acciones que se deben llevar acabo.



producción
 es la actividad que se desarrolla dentro de un sistema económico con el objetivo en la transformación de insumos a partir de los recurso humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores es la producción.
se clasifican en : servicios comerciales, servicios profesionales.

TECNOLOGIA

ES IMPORTANTE DETERMINAR LA TECNOLOGÍA YA QUE SE DEBE DE ESTAR DISPONIBLE PARA ELABORA EL PRODUCTO, PORQUE HACE POSIBLE ASEGURAR QUE SE USARA UN NIVEL DE TECNOLOGÍA APROPIADO EL ATIPO DE PROYECTO Y LA REGION DONDE SE PIENSA DESARROLLAR DICHA EMPRESA.

compras

Para realizar una compra se debe tener una guía; las políticas de compra son importantes, sobre todo por los continuos cambios de precio y la escasez de los materiales, donde se radica de la calidad, marcas y la etiqueta ya que los consumidores es muy importante para ellos.

planta de trabajo

una plnata de trabajo y oficina esta diseñado para una distribución de oficinas es la forma en que e dispondrán las maquinas, herramientas, materias primas y los flujos de producción lo cual permite organizar el trabajo eficientemente.

organizacion

La organización es la forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa, para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos. la estructura de una organizacional cuenta con 5 pasos:¿Qué se hace? ¿Cómo se hace? ¿Con qué se hace? ¿Dónde se hace? ¿En cuánto tiempo se hace?

captación de personal

la captación es el talento humano, es decir es el procedimiento y contratación de perfiles que cuentan con las competencias necesarias para desempeñar un puesto ofertando por una empresa.

para realizar un plan de reclutamiento se necesita llevar acabo los 7 pasos:

- determinar la necesidad
- definir el puesto y las competencias
- elegir la forma de reclutamiento.
- definir presupuesto y elegir fuentes de reclutamiento.
- elegir y definir el flujo del proceso y las evaluaciones.
- toma de decisiones final.
- incorporación, acompañamiento y formación.