



NOMBRE DEL ALUMNO: JOSE CARLOS TOLEDO PEREZ

NOMBRE DEL PROFESOR: JUAN JOSE OJEDA TRUJILLO

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

LICENCIATURA: INGENIERIA EN SISTEMAS COMPUTACIONALES

MODULO:1

TIPO DE TRABAJO: CUADRO SINOPTICO

IMPLANTACIÓN DEL
MODELO DE NEGOCIO

3.1 EL MERCADO

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores. Producto. Resultado final de un proceso de producción que representa un satisfactor para el consumidor.

3.2 OBJETIVOS DEL MARKETING

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores. Producto. Resultado final de un proceso de producción que representa un satisfactor para el consumidor.

3.3. INVESTIGACION DEL MERCADO

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores. Producto. Resultado final de un proceso de producción que representa un satisfactor para el consumidor.

3.4 ESTUDIO DEL MERCADO

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores. Producto. Resultado final de un proceso de producción que representa un satisfactor para el consumidor.

3.5 LAS 4P' S

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores. Producto. Resultado final de un proceso de producción que representa un satisfactor para el consumidor.

3.6 PRODUCCION

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores. Producto. Resultado final de un proceso de producción que representa un satisfactor para el consumidor.

3.7 ELEMENTTOS DE PRODUCCION

El diseño de un producto o servicio debe cumplir con varias características, entre otras: - Simplicidad y practicidad (facilidad de uso). - Confiabilidad (que no falle). - Calidad (bien hecho, durable, etcétera). Asimismo, el diseño debe especificar en qué consiste el producto o servicio, hacer una descripción detallada del mismo e incluir dimensiones, colores, materiales y otras características que lo definen

3.8 ORGANIZACION

Forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.

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.

Al igual que en los puntos anteriores, se deben establecer los objetivos del área de acuerdo con las metas empresariales y del resto de las áreas que la conforman

3.9 ELEMENTOS DE ORGANIZACION

Cuanto más específico sea el perfil, más seguro será cubrir las necesidades del puesto, aunque será más difícil conseguir a la persona. Es también necesario tener presente que contar con el perfil detallado por puesto no garantizará que la persona sea la más

PRESENTACION DEL MODELO DEL NEGOCIO

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.

PLAN DE TRABAJO

Nombre de la empresa.
Ubicación de la empresa
Ventajas competitivas

MARKETING

Desarrollar una investigación del mercado (número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc.), especialmente si no se contó con la información completa y detallada al elaborar el plan de negocios.

PLAN DE TRABAJO

Descripción del mercado que atenderá la empresa.
• Demanda potencial del producto o servicio.
• Conclusiones del estudio de mercado realizado.
• Resumen del plan de ventas.

PRODUCCION

De la misma manera, el área de producción abarca una serie de actividades a realizar (al igual que en marketing, se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación)

PLAN DE TRABAJO

Proceso de producción (simplificado y resumido).
Características generales de la tecnología.
Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etcétera.

ORGANIZACION

Definir las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo.

PLAN DE TRABAJO

Organigrama de la empresa.
Marco legal (régimen de constitución, situación accionaria, etcétera).

COSTOS Y GASTOS

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio. El costo es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa.

PLAN DE TRABAJO

Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable
Capital inicial requerido.
Resumen de los estados financieros.

RESUMEN EJECUTIVO

De los planes de negocios, 60% son rechazados por posibles inversionistas en la etapa preliminar de su análisis, debido a una presentación incompleta o mal desarrollada del resumen ejecutivo, por lo que es muy importante redactarlo teniendo en mente al inversionista, es decir, pensando en cuál es la información del negocio que le gustaría conocer para decidirse a invertir.

PLAN DE TRABAJO

En cuanto al plan de trabajo, fundamentalmente deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones. Este dato se calcula tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas que se requieren para iniciar operaciones (fecha de inicio y finalización de la totalidad de ellas).

CONTENIDO DEL RESUMEN EJECUTIVO

Como ya se indicó, el resumen ejecutivo contiene los elementos principales (más importantes) del plan de negocios, por lo que su contenido se fundamenta precisamente en las secciones que ya fueron señaladas a lo largo de este libro, pero sin hacer las divisiones correspondientes; esto es, presentando la información en forma continua y sin secciones.

PLAN DE TRABAJO

Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente. El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

FUENTES DE INFORMACION

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/ISC/c8baee288d3da0d692ac2f6f0bd2ca2b-LC-ISC906%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>