



UDRS

Mi Universidad

Super Nota

Nombre del Alumno: Cruz Guadalupe Vázquez Velázquez.

Nombre del tema: Presentación del Modelo de Negocio.

Parcial: Primero.

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor.

Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez González.

Nombre de la Licenciatura: Lic. Trabajo Social y Gestión Comunitaria.

Cuatrimestre: 9vo.

Ixtacomitán, Chiapas a 18 de junio de 2024.

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

MARKETING

Se encarga del proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece.

OBJECTIVOS DEL MARKETING

Corto Plazo
(6 meses)

Mediano Plazo
(1 año)

Largo Plazo
(2 años)

ESTUDIOS DEL MERCADO

Es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos.

DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTAS

Se deben escoger rutas mediante las cuales, de la manera más eficiente posible, se transporte el producto desde el centro de producción hasta el consumidor.

Cada paso del proceso de distribución posibilita incrementar la distribución a un mayor número de clientes potenciales

PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

PLAN DE TRABAJO

Consiste, 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

MARKETING

- *Desarrollar una investigación del mercado.
- *Elaborar un análisis de la competencia.
- *Definir la publicidad de la empresa.
- *Diseño del empaque del producto.

PRODUCCIÓN

- *Diseñar el producto o servicio.
- *Definir el proceso de producción.
- *Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución..

ORGANIZACIÓN

- *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.

PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

ASPECTOS LEGALES DE IMPLANTACIÓN Y OPERACIÓN.

*Definición del régimen de constitución de la empresa.

*Trámites de implantación.

*Trámites fiscales.

*Trámites laborales.

COSTOS Y GASTOS

El costo es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa.

BALANCE GENERAL

Presenta la situación del negocio en un momento particular. Es un instrumento que muestra, a una fecha determinada, cuáles son los activos, pasivos y capital contable.

RESUMEN EJECUTIVO

El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios.

BIBLIOGRAFIA

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

Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.

REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa