



Cuadro sinóptico

Nombre del alumno (a): Wendy Nallely Castellanos López

Nombre del tema: Implantación del modelo de negocio y Presentación del modelo de negocio

Parcial: I

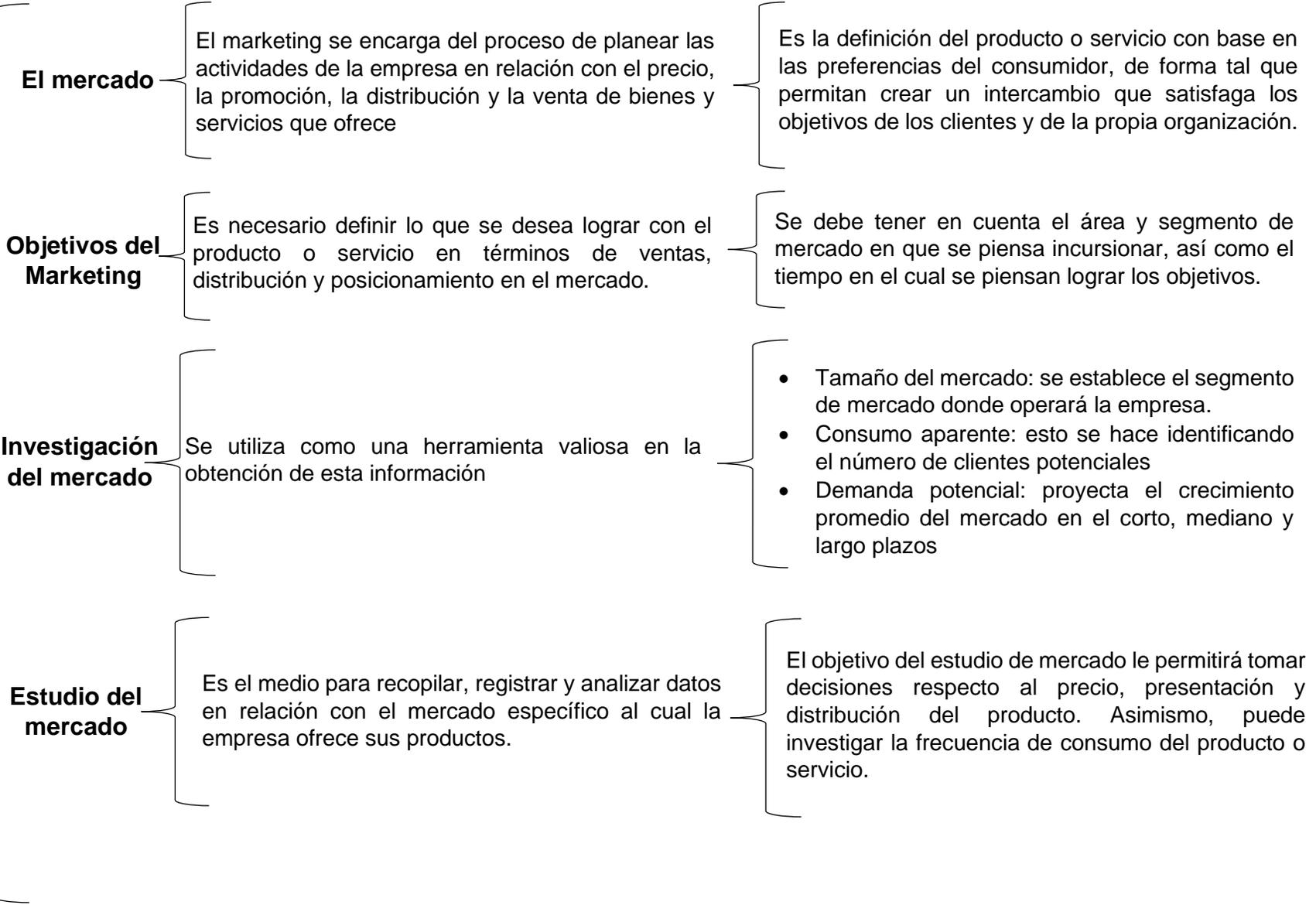
Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Lic. Beatriz Adriana Méndez Gonzales

Nombre de la Licenciatura: Trabajo social y gestión comunitaria

Cuatrimestre: Noveno.

IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIO



IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

Las 4 P's

Distribución y puntos de venta: el proceso de distribución posibilita incrementar la distribución a un mayor número de clientes

Promoción del producto o servicio: acto de información, persuasión y comunicación, que incluye varios aspectos de gran importancia

Publicidad: serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta.

Promoción de ventas: actividades que permiten presentar al cliente con el producto o servicio de la empresa

Marcas: nombre, término, signo, símbolo o diseño, o combinación de todos estos elementos, que identifica los bienes y/o servicios que ofrece una empresa

Etiqueta: formas impresas que lleva el producto para dar información al cliente acerca de su uso o preparación.

Empaque: ayudar a vender el producto, en particular el que es adquirido directamente por el consumidor final.

Fijación y políticas de precios: la fijación del precio es de suma importancia, ya que el precio influye en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio

Producción

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores.

Sus objetivos deben ser cuantificables y medibles, e ir en relación con los recursos disponibles de la empresa

Elementos de producción

Especificaciones del producto o servicio: especificar en qué consiste el producto o servicio, hacer una descripción detallada del mismo

Descripción del proceso de producción: debe quedar en forma clara, de modo que permita a los trabajadores obtener el producto deseado con un uso eficiente de los recursos necesarios.

Características de la tecnología: es importante determinar la tecnología disponible para elaborar el producto, asegura un nivel de tecnología apropiado al tipo de proyecto

Equipo e instalaciones: proceso productivo permite determinar las actividades a realizar, así como el equipo, herramientas e instalaciones requeridas para llevar a cabo la elaboración de productos

Materia prima: se refiere a los elementos, partes o sustancias de las que está compuesto el producto de la empresa o a los insumos necesarios para prestar un servicio.

Identificación de proveedores y cotizaciones: facilitará la selección del tipo de materia prima que se desee utilizar en el proceso de producción del bien

Capacidad instalada: nivel máximo de producción que puede llegar a tener una empresa con base en los recursos con los que cuenta

Ubicación de la empresa: debe considerar distancia al cliente, distancia de los proveedores. distancia de los trabajadores requerimientos

Diseño y distribución de planta y oficina: la forma en que se dispondrán las máquinas, herramientas y los flujos de producción, lo cual permitirá organizar el trabajo eficientemente.

Programa de distribución: planificación de las operaciones que deberán realizarse para asegurar el cumplimiento de los objetivos propuestos para el área

IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

Organización

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

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

Elementos de la organización

Estructura organizacional: el primer paso para establecer un sistema de organización en la empresa es hacer que los objetivos de la empresa y los de sus áreas funcionales concuerden y se complementen.

Funciones específicas por puesto: conjunto de los manuales operativos individuales, divididos entre cada área funcional de la empresa, constituyen los manuales operativos de la empresa.

Administración de sueldos y salarios: si se cuenta con una descripción básica de desempeños, perfiles por puesto y organigrama de la empresa, el proceso de administrar sueldos y salarios sólo implica jerarquizar los puestos de la empresa.

Marco legal: importante tomar en cuenta que el emprendedor, al decidir cuál será la estructura legal que adoptará para constituir su pequeña empresa, deberá estar asesorado, de preferencia, por un contador y un abogado.

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

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.

Marketing

El área de marketing abarca una serie de actividades a realizar:

- 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**

Producción

Se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación:

- 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**
- Identificar y seleccionar a los proveedores de equipo**

- Obtener el equipo y herramientas necesarias**
- Establecer el proceso de compras y control de inventarios**
- Comprar la materia prima para la elaboración del producto**
- Adquirir las instalaciones necesarias**
- Acondicionar las instalaciones de la empresa**
- Reclutar y capacitar a la mano de obra necesaria.**
- Diseñar el sistema de calidad de la empresa.**

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**
- 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**
- Elaborar los tabuladores y políticas de administración de sueldos y salarios.**
- Establecer el procedimiento de evaluación de desempeño del personal.**
- Diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales**

IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

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

No tiene como fin la ganancia, en tanto que el gasto sí se desembolsa con el objetivo de obtener utilidades

Inversiones

Lo que hace falta es una infraestructura intelectual que permita adoptar decisiones y la capacidad de evitar que las emociones deterioren esa infraestructura.

Pasos para un proyecto de inversión: establece una meta, enlista necesidades, realiza un presupuesto de inversiones, valora y compra, planifica las operaciones

Resumen ejecutivo

Es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios

Debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio

Contenido del resumen ejecutivo

Naturaleza del proyecto: nombre de la empresa, justificación, misión de la empresa, ubicación de la empresa, ventajas competitivas, descripción de los productos.

El mercado: descripción del mercado, demanda potencial del producto, conclusiones del estudio de mercado realizado, resumen del plan de ventas.

Sistema de producciones: proceso de producción, características generales de la tecnología, necesidades especiales de equipo.

Organización: organigrama de la empresa, marco legal.

Contabilidad y finanzas: quien y como llevara acabo el proceso contable, capital inicial requerido, resumen de los estados financieros, resultados de la aplicación de indicadores financieros, plan de financiamiento para la empresa.

Plan de trabajo: 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

Modelo de negocio

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

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, etc.

REFERENCIA

Universidad del sureste (UDS), antología "Taller del emprendedor", pág.: 64-103, 2025. Pichucalco Chiapas.