



SUPER NOTA

Nombre del Alumno: CECCIA MARIAN DELGADO
GONZALEZ

Nombre del tema: LA ESTRATEGIA VISTA A TRAVES
DE UN MODELO DE NEGOCIO

Parcial: 6

Nombre de la Materia: INNOVACION DE MODELOS
DE NEGOCIOS Y GESTION DE EMPRESAS
FAMILIARES

Nombre del profesor: ALEJANDRO AGUILAR
MORALES

Nombre de la Licenciatura: LAE

Cuatrimestre: 6

LA ESTRATEGIA VISTA A TRAVÉS DE UN MODELO DE NEGOCIO.

NATURALEZA DEL PROYECTO

- Define qué es tu empresa, su misión y objetivos.
- Inicia con una idea creativa, se evalúa y se elige la mejor.
- Se justifica la idea: ¿Qué necesidad o problema resuelve?



Ya que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor



El nombre de la empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, su sello distintivo y, por ende, debe reunir una serie de características específicas. Además el giro de una empresa es su objeto u ocupación principal.

UBICACION Y TAMAÑO DE LA EMPRESA

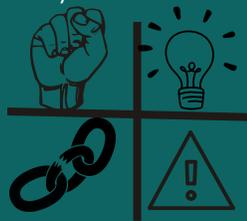
La ubicación influye en el éxito del negocio según su mercado.



ANALISIS FODA

El análisis FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto.

Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas.



MISION Y VISION

misión: define su razón de ser
visión: es mirar hacia el futuro



OBJETIVOS DE LA EMPRESA

Son los pasos concretos para convertir la misión en realidad. Definen qué se hará, cómo, quién lo hará y cuándo.



Características de los objetivos:

- ✓ Alcanzables
- ✓ Claros y específicos
- ✓ Medibles
- ✓ Temporales



Según el plazo se dividen en:

- 🔴 Corto plazo: 6 meses – 1 año
- 🔴 Mediano plazo: 1 – 5 años
- 🔴 Largo plazo: 5 – 10 años





LA ESTRATEGIA VISTA A TRAVÉS DE UN MODELO DE NEGOCIO.

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA O SECTOR

Analiza cómo está hoy la industria y qué se espera en los próximos años. Asimismo, deberá ubicar los principales riesgos y oportunidades que esta industria ofrece, de acuerdo con las características de su medio actual y futuro



Apoyos clave

- Localiza aliados y expertos en áreas fundamentales:
 - Legal
 - Producción
 - Mercados
 - Administración
- Sirven para mejorar el plan de negocios y resolver problemas futuros.



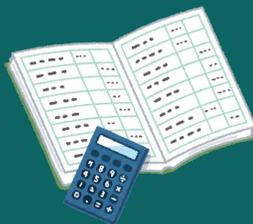
FINANZAS

es una herramienta muy útil y práctica que facilita la toma de decisiones del emprendedor y mantiene un monitoreo constante de las operaciones y salud financiera de la empresa.



además el sistema contable es la base para saber qué, cómo, dónde, cuánto cuesta y quién realiza cada actividad.

Así pues la contabilidad registra en orden todas las operaciones económicas, puede ser interna o externa y es clave estar capacitado o contratar a alguien calificado.



COSTOS Y GASTOS

- Costo: Relacionado directamente con la producción (inversión).
- Gasto: Relacionado con actividades de apoyo (administración, ventas, etc.).



Clasificación según función:

- Costos de producción
- Gastos de distribución y ventas
- Gastos de administración
- Gastos financieros

Clasificación según identificación:

- Directos
- Indirectos

Capital social

- Aportación inicial de los socios para arrancar la empresa.

Créditos (préstamos)

- Apoyo externo para cubrir necesidades de inversión.

Entradas y salidas

- Entradas: Todo lo que ingresa (\$).
- Salidas: Todo lo que egresa (costos y gastos).

