



PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NOGOCIOS

Iris Guadalupe Moreno Ramírez

Lic. Yaneth Fabiola Solorzano Penagos

Taller del emprendedor

Licenciatura en enfermería

9° Cuatrimestre Grupo "A"

Presentación del modelo de negocios

- Plan de trabajo**
- Marketing**
- Producción**
- Organización**
- Costos y gastos**

Guía detallada para llevar a cabo las actividades de la empresa de forma organizada y eficiente

Asignaciones

Objetivo

Función empresarial orientada a conocer al mercado y atraer clientes a través de estrategias efectivas

Conjunto de actividades necesarias para generar el producto, o prestar el servicio.

Define la estructura de la empresa y cómo suministrará sus recursos humanos

Detalla las erogaciones de la empresa debe cubrir

- Tiempo: Establece plazos para ejecución de cada actividad
 - Responsables: Define quién será el encargado de cada área
 - Metas: Se terminaron los logros específicos que deben alcanzarse en cada etapa del proyecto
 - Recursos: Implica distribuir adecuadamente los recursos humanos, financieros y materiales necesarios para cumplir con el plan
 - Cumplir con las metas del proyecto o negocio
 - Preparar todas las operaciones para que el funcionamiento de la empresa sea eficiente desde el inicio
- Investigación del mercado: Recolección y análisis de datos sobre clientes potenciales, tendencias y comportamientos de compra
 - Análisis de competencia: Estudio de empresas similares para identificar fortalezas, debilidades, y diferenciar la propuesta de valor
 - Estudio de mercado: Herramientas y técnicas que ayudan a validar la viabilidad del producto/servicio en un contexto específico
 - Sistema de distribución: Determina cómo llegará el producto, o servicio, al cliente
 - Subcontratación: Delegación de actividades específicas a terceros para optimizar costos y eficiencia.
 - Adquisición de recursos: Obtención de materiales, herramientas o insumos necesarios para ejecutar las estrategias de marketing
 - Publicidad: Diseño y materiales
 - Identidad de la marca: +Logotipo +Eslogan +Nombre comercial
 - Sistema de promoción: Diseño de empaque
- Diseño del producto/servicio: Definición detallada de los características técnicas y funciones del producto o servicio
 - Proceso de producción: Secuencia de pasos necesarios para fabricar el producto brindar el servicio
 - Ubicaciones y distribución de instalaciones: Elección del lugar óptimo para operar y su organización interna para facilitar el trabajo
 - Mano de obra requerida: Estimación del personal necesario, sus habilidades y número
 - Tecnología necesaria: Herramientas y equipos técnicos requeridos para la operación
 - Proveedores de equipo y materias primas: Selección de Los socios que abastecerán insumos y equipos
 - Adquisición de equipo e instalaciones: Compra o renta de la infraestructura y maquinaria
 - Control de inventario y compras: Gestión de stock y abastecimiento para evitar escasez o excesos
 - Acondicionamiento de instalaciones: Adaptación del espacio físico para garantizar productividad y seguridad
 - Reclutamiento y capacitación: Incorporación de talento y su preparación para operar conforme estándares
 - Sistema de calidad: Procedimientos para garantizar que el producto cumpla con los requerimientos establecidos
- Definir funciones y personal: Determinar qué actividades se realizarán y quién las ejecuta
 - Estructura organizacional: Representación jerárquica de las áreas, departamentos y relaciones de autoridad
 - Perfiles de puesto: Documentos que describen la responsabilidad, habilidades y requisitos de cada cargo
 - Manuales operativos: Guías que explican cómo deben ejecutarse los procesos dentro de la empresa
 - Procesos clave:
 - Reclutamiento: Atracción de candidatos adecuados para cubrir vacantes
 - Selección: Evaluación y elección del candidato más adecuado
 - Contratación: Formalización de la relación laboral
 - Introducción: Integración del nuevo empleado al equipo y su familiarización con la cultura organizacional
 - Otros sistemas:
 - Sistemas de capacitación: Programas para mejorar las habilidades de personal
 - Políticas salariales: Definición de sueldos, bonos y beneficios
 - Evaluación de desempeño: Medición del cumplimiento de objetivos individuales o grupales
 - Relaciones laborales: Gestión de la comunicación y negociación entre empresa y trabajadores
 - Aspectos legales: Son los trámites y normativas legales necesarios para operar legalmente
 - Régimen de constitución: Tipo legal de empresa
 - Trámites de implantación: Permisos y licencias necesarias para convencer operaciones
 - Trámites fiscales: + Registro ante Hacienda + Obtención de RFC + Obligaciones tributarias
 - Trámites laborales: Inscripción ante instituciones de seguridad social y cumplimiento de la Ley Federal del Trabajo

Asegurando el cumplimiento de objetivos en los tiempos previstos

Asegurando que cada día tenga líderes comprometidos

Tiendas físicas, en línea, distribuidores, etc.

Creación de campañas visuales y mensajes que comuniquen la propuesta de valor al público objetivo

Elementos visuales y verbales que identifican la empresa y la hacen memorable para el consumidor

Presentación del producto que influye en la decisión de compra y comunica la calidad y marca

+S.A. +S. de R.L. Etc.

Rentas Sueldos

Materias primas Comisiones

Ventas Servicios

Impuestos Servicios

Impuestos Servicios

Sin considerar inventarios

Erogación: salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto.

SINCAS: Sociedades de inversión de capital de riesgo