Alumna: CRISOLITO GARCIA HERNANDEZ

Profesora: YANETH FABIOLA SOLORZANO PENAGOS

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Tema: PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

CUATRIMESTRE 9 GRUPO C

LICENCIATURA EN ENFERMERIA

PLAN DE TRABAJO

En asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa.

Es la asignación de tiempos, responsables, metas y recursos a las diferentes actividades de una empresa de forma que se cumplan los objetivos.

MARKETING

El área de marketing abarca una serie de actividades a realizar entre las que se encuentran las siguientes:

Desarrollar una investigación del mercado

Elaborar un análisis de la competencia

Llevar a cabo el estudio de mercado

Definir la publicidad de la empresa

Diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial, etc.

Definir el sistema de promoción

PRODUCCION

Diseñar el producto o servicio.

Comprar la materia prima para la elaboración del producto y/o la prestación del servicio ETC.

Definir el proceso de producción.

Definir el proceso de producción.

Se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación), como son:

Definir el proceso de producción.

ORGANIZACIÓN

El área de organización abarca también una serie de actividades a realizar:

Diseñar la estructura organizacional de la empresa

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

Establecer los perfiles de cada puesto

Establecer los perfiles de cada puesto

Aspectos legales de implantación y operación

Definición del régimen de constitución de la empresa.

- Trámites de implantación.
- Trámites fiscales.
- Trámites laborales.

COSTO Y GASTO

Costos fijos. Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas.

Costos variables:

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio.

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio.

Capital social

El capital social es la cantidad total de dinero que invierten los dueños de la empresa (socios) para conformar la misma y sirve como base para el inicio de sus operaciones.

INVERSIONES

Para invertir con éxito durante toda la vida no es necesario un coeficiente intelectual estratosférico, un conocimiento empresarial extraordinario ni información privilegiada

5 pasos para un proyecto de inversión

1. Establece una meta
2. Enlista necesidades
3. Realiza un presupuesto de inversiones

4. Valora y compara
5. Planifica las operaciones

Resumen ejecutivo

CONTENIDO DE RESUMEN EJECUTIVO

Logo

Nombre de la empresa

Se dedica a la fabricación de dispositivos electrónicos sostenibles. El objetivo es llevar a cabo su fabricación reduciendo al máximo el impacto que tiene en el medio ambiente, utilizando materiales y aplicando procesos lo más sostenibles posibles.

Análisis del mercado

Teniendo en cuenta la preocupación por el impacto que tienen nuestras acciones en el medio ambiente, la creciente conciencia ambiental y las regulaciones gubernamentales, es un hecho que el interés y el mercado global de productos tecnológicos sostenibles está en pleno crecimiento. Se calcula, entonces, que el mercado anual crecerá hasta un 10% en los próximos 5 años, siendo nuestro objetivo captar, como mínimo, un 5% de ese crecimiento en ese periodo de tiempo.

Productos y servicios

Todos nuestros productos se fabrican con materiales reciclados y utilizan energía solar para funcionar, garantizando una carga eficiente y sostenible. También disponemos y ofrecemos un programa de reciclaje de dispositivos, incentivando así la eliminación de productos antiguos y poco respetuoso con el medio ambiente.

Estrategia de marketing

[Nombre de la empresa], con el fin de dar a conocer tanto la filosofía de la empresa como su producto, llevará a cabo una estrategia de marketing digital, así como estará presente en ferias, congresos y actos de temática tecnológica para poder posicionar la marca. Nuestro enfoque principal estará en los mercados de Europa.

Proyecciones financieras

El objetivo es alcanzar un ingreso de 10 millones de euros a lo largo de estos 5 años, con un margen de beneficio neto del 15%. Para poder iniciar el proyecto y financiar las operaciones, buscamos una inversión inicial de 2 millones, que se destinarán a investigación, desarrollo, marketing y expansión.

Equipo de gestión

El equipo de [Nombre de la empresa] está formado por expertos en tecnología, sostenibilidad y negocios, liderados por el CEO [Nombre del responsable], que tiene ya más de 20 de experiencia en el sector tecnológico.

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.

NATURALEZA DEL PROYECTO

Respecto a la naturaleza del proyecto, la información que se incluirá en el resumen es:

- Nombre de la empresa.
- Justificación (concisa) y misión de la empresa.
- Ubicación de la empresa.
- Ventajas competitivas.
- Descripción de los productos y servicios de la empresa (concreta, no en detalle).

EL MERCADO

La información de mercados que se incluirá en el resumen es:

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

ORGANIZACION

En lo que respecta a la organización, la información que se incorporará en el resumen es: • Organigrama de la empresa. • Marco legal (régimen de constitución, situación accionaria, etcétera).

Plan de trabajo

En cuanto al plan de trabajo, fundamentalmente deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones.

Respecto a la contabilidad y finanzas de la empresa, la información que se insertará en el resumen es:

• Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable.

• Capital inicial requerido.

• Resumen de los estados financieros.

• Resultados de la aplicación de indicadores financieros (punto de equilibrio, TIR, VPN, etc., con la interpretación correspondiente).

• Plan de financiamiento para la empresa.

BIBLIOGRAFIA

file:///C:/Users/BETZI/Downloads/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR%20(3).pdf