



Mi Universidad

Súper Nota

Nombre del Alumno: Petronita Angelica May Landero

Nombre del tema: Presentación del modelo de negocio

Parcial : 2

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Yaneth Fabiola Solórzano Penagos

Nombre de la Licenciatura : Enfermería

Cuatrimestre: 9 "C"



PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO



PLAN DE TRABAJO

- Asigna tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad.
- Permite cumplir los objetivos de la empresa.
- Prepara todo lo necesario para el inicio de operaciones.
- Es una organización detallada de las actividades empresariales.
- Facilita la ejecución ordenada y eficiente del trabajo.

MARKETING

- Investigar el mercado
- Analizar la competencia
- Completar el estudio de mercado
- Establecer el sistema de distribución
- Definir la publicidad.
- Diseñar identidad visual
- Definir sistema de promoción
- Diseñar el empaque

PRODUCCIÓN

- Definir el proceso de producción
- Determinar ubicación y distribución de las instalaciones.
- Especificar la mano de obra necesaria.
- Adquirir tecnología adecuada.
- Seleccionar proveedores de equipo, herramientas y materias primas.
- Obtener equipo y herramientas para la producción.
- Establecer procesos de compras inventarios.
- Comprar materia prima para fabricar o prestar el servicio.
- Adquirir o rentar instalaciones necesarias.
- Acondicionar instalaciones de producción y administración.
- Reclutar y capacitar al personal

ORGANIZACIÓN

- Definir funciones de la empresa y del personal.
- Diseñar la estructura organizacional.
- Establecer perfiles de puestos.
- Elaborar manuales operativos por área.
- Diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción.
- Definir el sistema de capacitación de la empresa.
- Crear tabuladores y políticas de sueldos y salarios.
- Establecer procedimientos de evaluación de desempeño.
- Diseñar procedimientos de relaciones laborales.

COSTOS Y GASTOS

- Definición**
- Costo: Desembolso necesario para operar la empresa, sin intención directa de ganancia (ej. luz).
 - Gasto: Desembolso con la intención de generar ingresos o utilidades (ej. publicidad).
- Tipos de costos/gastos**
- Variables: Cambian con el volumen de producción o ventas (ej. materia prima).
 - Fijos: Permanecen constantes en un periodo, sin importar producción o ventas (ej. renta, sueldos administrativos).
- Capital social**
- Aportación monetaria de los socios para iniciar operaciones de la empresa.

INVERSIONES

Un proyecto de inversión bien planificado es esencial para cualquier emprendimiento.

- Establece una meta
- Enlista necesidades
- Realiza un presupuesto de inversiones
- Valora y compara
- Planifica las operaciones

EJECUTIVO

- Resumen**
- Es una síntesis clara, concisa y explicativa del plan de negocios.
 - Su extensión recomendada es de 3 páginas (máximo 5, a doble espacio).
 - Se presenta al inicio del plan de negocios como carta de presentación del proyecto y del emprendedor.

- Contenido que debe incluir**
- Información clave del plan completo.
 - Factores que garantizarán el éxito del proyecto.
 - Datos principales de cada área del negocio (técnica, económica, marketing).
 - Todo debe integrarse en un solo bloque de texto, sin secciones separadas.

NATURALEZA DEL PROYECTO

- 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).

MERCADO

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

CONTABILIDAD Y FINANZAS

- Responsable del proceso contable y cómo se llevará a cabo
- Capital inicial requerido
- Resumen de los estados financieros
- Indicadores financieros clave con interpretación
- Plan de financiamiento

PLAN DE TRABAJO

- Definir el tiempo total necesario para iniciar operaciones.
- Establecer fecha de inicio y finalización del proceso de preparación.
- Incluir actividades de todas las áreas: legal, operativa, administrativa, financiera y comercial.
- Organizar tareas en orden cronológico para mayor claridad.
- Asegurar coordinación entre áreas para evitar retrasos.
- Servir como guía para medir avances y cumplimiento de tiempos.

MODELO DE NEGOCIO

- 9 bloques esenciales:
1. Segmento de mercado: a quién se dirige la empresa.
 2. Propuesta de valor: cómo satisface una necesidad mejor que la competencia.
 3. Canales de distribución: cómo entrega sus productos o servicios.
 4. Relación con clientes: tipo de interacción que mantiene con los consumidores.
 5. Flujos de ingresos: cómo obtiene ingresos por sus productos o servicios.
 6. Recursos clave: lo necesario para operar (humanos, financieros, físicos, etc.).
 7. Actividades clave: tareas esenciales para que funcione el modelo.
 8. Socios clave: alianzas y proveedores estratégicos.
 9. Estructura de costos: gastos requeridos para operar

BIBLIOGRAFÍA

ANTOLOGÍA .UDS.2025.TALLER DEL EMPRENDEDOR.PDF

<https://plataformaeducativauds.com.mx/libro.php?idLibro=16957051181>