• Super Nota

Nombre del Alumno: Floricelda Cruz Calvo

Nombre del tema: Presentación del Modelo de Negocio

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor

Nombre del profesor: Yaneth Fabiola Solorzano Penagos

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: Noveno Cuatrimestre

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

PLAN DE TRABAJO

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

MARKETING

se define como el conjunto de actividades y procesos que una empresa lleva a cabo para crear, comunicar, entregar e intercambiar ofertas que tienen valor para los clientes, socios y la sociedad en general

PRODUCCIÓN

- abarca una serie de actividades a realizar (al igual que en marketing, se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación)

ORGANIZACIÓN

- serie de actividades a realizar: • 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.

COSTOS Y GASTOS

- o 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

- Para invertir con éxito durante toda la vida no es necesario un coeficiente intelectual estratosférico, un conocimiento empresarial extraordinario ni información privilegiada. Lo que hace falta es una infraestructura intelectual que permita adoptar decisiones y la capacidad de evitar que las emociones deterioren esa infraestructura.

RESUMEN EJECUTIVO

el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio (el óptimo son tres), y contener los siguientes aspectos: - - - Toda la información clave del plan. Los elementos que darán éxito al proyecto.

EL MERCADO

se define como el conjunto de actividades y procesos que una empresa lleva a cabo para crear, comunicar, entregar e intercambiar ofertas que tienen valor para los clientes, socios y la sociedad en general

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.

COSTOS Y GASTOS

- la información que se incluirá en el resumen es: • Proceso de producción (simplificado y resumido). •
- Características generales de la tecnología. •
- Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etcétera.

Bibliografía

APA (bibliografía o fuente de consulta)

FORMATO PDF:

c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904 TALLER DEL EMPRENDEDOR.pdf