



Mi Universidad

Nombre del Alumno: López Porraz Danna Paola

Nombre del tema: Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa

Parcial: III

Nombre de la Materia:

Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime Diaz

Nombre de la Licenciatura: Lic. en Enfermería

Cuatrimestre: 9o



Misión de la empresa

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades.

Visión de la empresa

la visión de la empresa es una declaración que ayuda el emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.

- Atención (orientación al cliente).
- Alta calidad en sus productos y/o servicios.
- Mantener una filosofía de mejoramiento continuo.
- Mantener una filosofía de mejoramiento continuo.

- Requisitos
- Amplia
 - Motivadora
 - Congruente.

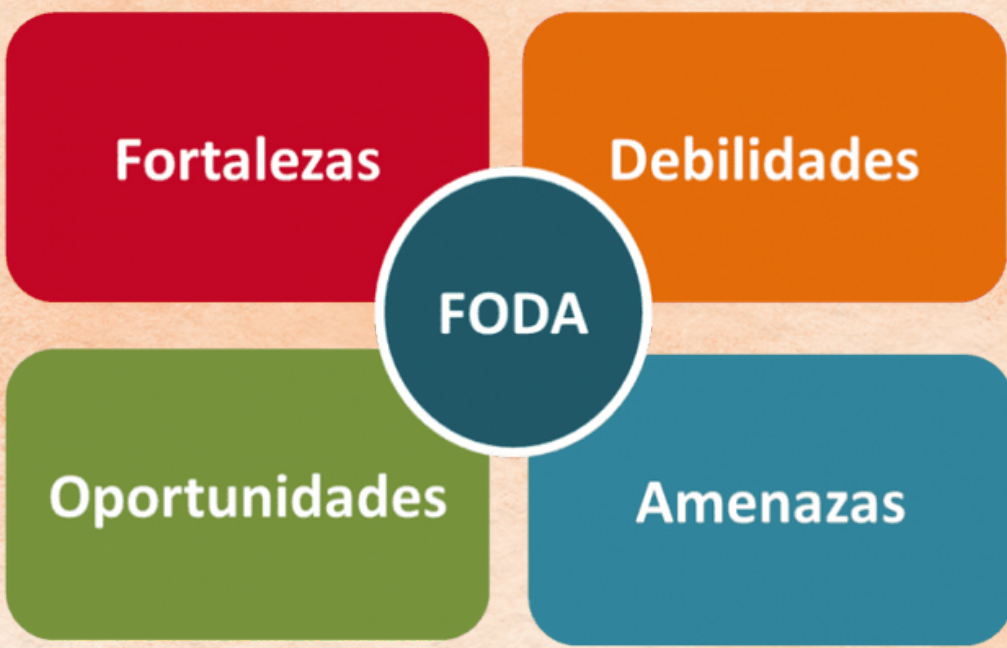
- Visión de la empresa
- Motivadora para todos los integrantes de la empresa.
 - Clara y entendible.
 - Factible o alcanzable, aunque no sea fácil.
 - Realista, considerando el entorno actual y cambiante en el que se vive.
 - Alineada con la misión y los valores de la empresa.

- Visión de la empresa
- ¿Cómo será mi empresa en unos años?
 - ¿Cómo quiero que mi empresa sea reconocida por los clientes?
 - ¿Qué ofrece esta empresa a los clientes, proveedores y sociedad?
 - ¿Hasta dónde quiero llegar con esta empresa?
 - ¿Cuáles son los valores y principios que rigen las operaciones de esta empresa?

Análisis FODA de Tesla			
		FAVORABLE	DESAVORABLE
origen interno	EMPRESA	Fortalezas • Marca sólida • Imagen corporativa muy valorada • Clientes leales	Debilidades • Problemas financieros • Dificultad en producir autos masivamente
origen externo	CONTEXTO	Oportunidades • El mercado de autos eléctricos es el futuro • Mayor demanda de energía renovable	Amenazas • Incertidumbre con respecto al mercado • Modelos de empresas tradicionales

 Oberlo

Análisis FODA, misión y visión de la empresa, productos y servicios de la empresa



UNA HERRAMIENTA QUE EL EMPRENDEDOR PUEDE UTILIZAR PARA VALORAR LA VIABILIDAD ACTUAL Y FUTURA DE UN PROYECTO, ES DECIR, ES UN DIAGNÓSTICO QUE FACILITA LA TOMA DE DECISIONES.

Objetivos

EN LOS OBJETIVOS LOS DESEOS SE CONVIERTEN EN METAS Y COMPROMISOS ESPECÍFICOS, CLAROS Y UBICADOS EN EL TIEMPO. ASÍ, LA MISIÓN DEJA DE SER UNA INTENCIÓN PARA CONVERTIRSE EN UNA REALIDAD CONCRETA.

A través de los objetivos. la misión se traduce en elementos concretos. como:

- Asignación de recursos (qué).
- Asignación de actividades (cómo).
- Asignación de responsables (quién).
- Asignación de tiempos (cuándo).

Los objetivos deben poseer ciertos rasgos o peculiaridades. por ejemplo:

- Ser alcanzables en el plazo fijado.
- Proporcionar líneas de acción específicas (actividades).
- Ser medibles (cuantificables).
- Ser claros y entendibles.

Referencias bibliográficas

UDS.2024.Antología de Taller del emprendedor. PDF

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LLEN/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LLEN904%20TALLER%20DEL%20EMPREENDEDOR.pdf>.