

MODELOS DE NEGOCIOS

TEMAS Y SUBTEMAS

1. PLAN DE NEGOCIOS DENTRO DE LA ADMINISTRACIÓN

- 1.1 Desarrollo del Business Plan**
- 1.2 Planeación estratégica**
- 1.3 Estructura del negocio**

2. CADENAS DE NEGOCIOS “..... OCTUBRE

- 2.1 El modelo de negocio dentro de la cadena**
- 2.2 Como formar parte de la cadena de negocios**

3. DESARROLLO DE NEGOCIOS

- 3.1 Nuevo negocio**
- 3.2 Adquisición de un negocio**
- 3.3 El modelo tradicional de hacer negocios**

4. EMPRESAS DE SERVICIOSOCTUBRE

- 4.1 Concepto**
- 4.2 Retos y principales diferencias contra producción y comercialización**
- 4.3 Ventajas y desventajas**

5. INTERNET OCTUBRE

- 5.1 Arquitectura de la Internet**
- 5.2 Planeación de un sitio web**
- 5.3 Internet móvil**

6. E-BUSINESS

- 6.1 Concepto**
- 6.2 Business to Business**

MODELOS DE NEGOCIOS

6.3 Business to Consumer

6.4 Contratos de E-business

7. ATENCIÓN Y SERVICIOS ON-LINE

7.1 Customer Relationship Management (CRM)

7.2 Mercadotecnia interactiva

7.3 Desarrollo de mercados mayores con nuestra estrategia de negocios

Negocios de comida rápida

La vida moderna y agitada hace que la demanda por los restaurantes de comida rápida siga en aumento. Es acá donde se puede aprovechar esta ola para integrar a la oferta opciones de comida regional que siempre será del gusto y preferencia de los mexicanos.

Sistemas de tinta para impresora

¿Puedes imaginar cuánta tinta se consume en impresiones en un país como México? Si puedes imaginarlo entonces podrás visualizar el potencial de negocios que significa brindar soluciones de tinta para impresoras en este país.

Hoy en día existen variedad de alternativas que van desde la comercialización de cartuchos genéricos hasta la venta, instalación y rellenado de sistemas continuos de tinta para impresoras de inyección.

Academias de idiomas, principalmente “Inglés”

El auge de los *call centers* ha invadido muchas ciudades latinas y México no es la excepción. Esto beneficia enormemente al país porque atrae divisas pero también abre nuevas oportunidades para personas que dominan un segundo idioma.

MODELOS DE NEGOCIOS

Sin embargo, en poco tiempo la demanda ha sobrepasado la oferta de personal bilingüe y por ello las academias de idiomas se han convertido en un rentable negocio en México.

Montaje de eventos

México es un país muy rico en todo el sentido de la palabra. Pero culturalmente hablando, las tradiciones mexicanas lo superan todo y es por ello que existe un enorme campo de oportunidad en el montaje de eventos de todo tipo.

Tanto si te dedicaras a montar eventos pequeños y medianos del tipo familiar, corporativo o cultural como si construyeras un proyecto de negocios para montaje de eventos de gran tamaño como conciertos, festivales o incluso eventos políticos, sería otra alternativa de negocios muy rentable.

Bares deportivos

Los deportes y en especial el fútbol despiertan enormes pasiones y mueven multitudes en México. Razón por la que los mexicanos gustan de lugares donde puedan compartir las jornadas deportivas con los amigos donde puedan degustar de buena comida, buena cerveza y un gran ambiente.

De ahí que los bares deportivos temáticos pueden representar una extraordinaria oportunidad para iniciar un negocio rentable.

Turismo

México tiene una de las ramas más lucrativas de negocios que existen y es el turismo. Y no es para menos pues este hermoso país cuenta con enormes extensiones de playas en climas cálidos que lo hace el destino favorito de turistas de todas partes del mundo.

MODELOS DE NEGOCIOS

En ese sentido se puede aprovechar ese gigantesco mercado para incursionar en los negocios como operador turístico.

Inversiones en Bolsa de Valores

Por primera vez en mucho tiempo, México se convirtió en uno de los países preferidos para invertir en bolsa. El Mercado bursátil mexicano se sitúa por encima de Brasil y dentro de los mercados emergentes, México es el favorito gracias al crecimiento de su Producto Interno Bruto. Excepto en este momento de turbulencia bursátil originada por el mercado mexicano entre otros factores estadounidenses como el posible aumento de las tasas de interés de la FED o bien la definición de quién gobernará a los EUA, ¿Demócratas o Republicanos? Esto afecta directamente su bolsillo, el de su familia y el de su negocio. No podemos evitarlo, pero si podemos protegernos ante esta volatilidad Macroeconómica.

Franquicias

Otro sector de gran importancia donde México se ha caracterizado como potencia, es el segmento de las franquicias. Hay mucha variedad de franquicias que pueden ser muy bien aprovechadas por los emprendedores mexicanos para iniciar un negocio sólido y prometedor.

Hay que tomar la decisión sabiamente, con cautela y con conocimiento.

Existen diversas y muy variadas franquicias que van desde franquicias de lavandería, tacos y heladerías hasta las enormes marcas multinacionales.

MODELOS DE NEGOCIOS

Servicios para la tercera edad

De acuerdo con los datos estadísticos del INEGI, se prevé que en los próximos 10 años el 20% de la población tendrá arriba de 50 años, razón por la cual crecerá la demanda de servicios específicos para este segmento de ciudadanos. Por tanto, proyectarse hacia negocios que ofrezcan soluciones educacionales, terapéuticas y de servicios, podría ser un muy buen negocio.

Desarrollo de imagen personal

(VIDEO)

Cada año, no solo en México sino en todas partes del mundo, los políticos, artistas, deportistas y personas en general invierten billones de dólares en el cuidado de su imagen. Desde asesores de imagen de ropa y maquillaje, hasta costosas cirugías plásticas.

Hay diversidad de alternativas de negocio y no precisamente se necesita mucho dinero para empezar en este giro pues algunas ideas para comenzar son: **tratamientos faciales, tratamientos para reducción de peso y venta de cremas alternativas.**

Usted debe estudiar las leyes impositivas, Administración, Finanzas, *Total Quality*, Imagen, Marketing, *EComerce (Business to Consumer; Business to Business; Business to Government)*, Idiomas (al menos 2, uno de ellos Inglés y el otro dependiendo en donde esté trabajando o piense trabajar. Sugiero el Idioma Alemán, entre otros igualmente importantes) y seguir los pasos adecuados para darle forma a su idea, estudiar el mercado, conseguir el capital y darle vida a su proyecto.

MODELOS DE NEGOCIOS

FORMA DE TRABAJO DURANTE EL TRIMESTRE

PUNTUALIDAD: LA CLASE COMPRENDE TODOS LOS MIÉRCOLES DE LAS 18:00 a 21:00 Hrs.

TOLERANCIA 10 MINUTOS, DESPUÉS DE ESA HORA NO SE PERMITIRÁ LA ENTRADA AL SALÓN DE CLASE.

INASISTENCIAS: 3 FALTAS EN EL CUATRIMESTRE ES EL MÁXIMO PERMITIDO PARA TENER DERECHO A EXÁMEN. LOS ASUNTOS DE TRABAJO NO SON EXCUSA PARA JUSTIFICAR FALTAS Y RETARDOS. AUSENCIAS POR OTRAS RAZONES SERÁN ADMITIDAS, SIEMPRE Y CUANDO SE AMPAREN CON SOPORTE DOCUMENTAL FEHACIENTE (hospitalización, enfermedades graves, cirugía, fallecimiento de familiares cercanos, entre otras).

COMPORTEAMIENTO EN EL AULA: Ante todo deberá existir un clima de respeto mutuo, haciendo énfasis entre los propios alumnos. *No se permitirá fumar, consumir bocadillos, bebidas, utilización de celulares, entradas y salidas del salón de clase.*

DINÁMICA DE CLASE: Se promoverá tanto la participación individual, como grupal para el desarrollo de los temas seleccionados. Se pondrá atención especial en gramática y ortografía. (Lecturas recomendadas)

Por tanto la participación individual, así como los trabajos tanto de investigación y desarrollo, serán considerados como parte de la evaluación final.

LOS PARÁMETROS PARA LA INTEGRACIÓN DE LA CALIFICACIÓN FINAL

PRIMER EXAMEN PARCIAL	NOVIEMBRE 09	30%
-----------------------	--------------	-----

(Fecha tentativa)

EXÁMEN FINAL (Fecha tentativa)	DICIEMBRE 14	30%
--------------------------------	--------------	-----

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS		10%
-----------------------------	--	-----

(Participación, Investigación, exposición, asistencia, trabajos de calidad, entre otros)

El examen parcial evaluará el contenido del primer tercio del curso, el segundo examen parcial se referirá a los conocimientos adquiridos en el segundo tercio de cuatrimestre y el examen final evaluará los conocimientos adquiridos en todo el cuatrimestre.

MODELOS DE NEGOCIOS

En todos los casos, los resultados de los exámenes serán informados personalmente, mediante revisión de los mismos, con la presencia de todos los alumnos, para en su caso, aclarar dudas y retroalimentar el proceso de evaluación.

Objetivos particulares del docente:

- Resolver cualquier duda de los temas expuestos en clase y cualquier otro que se pueda presentar a nivel individual.
- En cada clase se promoverá la retroalimentación de los temas vistos en clase y se ejemplificarán los conceptos puntuales, inclusive asociándolos con otras materias y al mismo tiempo se promoverá la adquisición de nuevos conocimientos.
- La forma de trabajo será por exposición de clase y entrega de los temas de investigación asignados a los alumnos.

Objetivos particulares y del alumnado:

- Cualquier duda o aclaración de los alumnos será atendida de inmediato.
- Se solicita puntualidad perfecta, es decir, llegar a tiempo y no faltar a clase, excepto por casos fortuitos o de causa mayor documentados, considerando que los contratiempos de trabajo no son excusa para no cumplir con la puntualidad perfecta.
- No debiera existir excusa para no conocer los temas vistos en clase y todos aquellos adquiridos en la licenciatura, en cuyo caso si fuese necesario se reforzarían los temas donde observara cierta debilidad en conocimientos.

LOS SIGUIENTES TEMAS SERÁN LA GUÍA DE ESTUDIO DURANTE EL CUATRIMESTRE, ASÍ COMO LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

Se efectuarán los exámenes con preguntas a ser relacionadas con sus respuestas y de preguntas abiertas que serán conceptuales y casos prácticos. La calificación aprobatoria es de 7 a 10. El 30% restante se divide en 3 partes, cada una con un valor del 10%. 2/3 partes, es decir, el 20%, serán trabajos que les serán solicitados en el cuatrimestre, uno de ellos antes del primer examen parcial y el otro antes del examen final. **Si no son entregados en la fecha acordada, no serán aceptados y se considerarán como no entregados, obteniendo como calificación 0%** En el primer trabajo de asignarán dos casos..... y y su impacto en El primer trabajo deberá ser entregado el de octubre del 2016 y el segundo trabajo el 2 de diciembre del 2016.

Los criterios de evaluación de los trabajos presentados serán los siguientes:

Formato El reporte presenta Portada, Índice Resumen, Introducción, Desarrollo del Trabajo, Conclusión y Referencias.

MODELOS DE NEGOCIOS

Resumen: Descripción breve del contenido esencial del reporte de investigación, que incluya el problema que se investigó, el método utilizado, los resultados y las conclusiones.

Introducción y Cuerpo del Trabajo. Deben presentar los planteamientos más relevantes de la literatura técnica consultada, sosteniendo el argumento principal de la investigación.

Discusión y Conclusiones. Las conclusiones y aportaciones presentadas por el alumno se deben basar en la información presentada y en los resultados obtenidos y deben incluir la reflexión sobre los alcances y limitaciones del desarrollo de la investigación.

Fuentes de Información. Debe cumplir con el número de fuentes necesarias para desarrollar este trabajo. Las fuentes deben citarse en el apartado de Marco Teórico, con información actualizada y con las referencias debidamente presentadas.

Cada uno de los puntos descritos anteriormente, valen 20% y cada uno de ellos va del 1 a 10

En la portada de su presentación, deberán transcribir el siguiente formato

CRITERIO	DESEMPEÑO	PUNTUACIÓN
FORMATO		
RESUMEN		
INTRODUCCIÓN Y CUERPO DEL TRABAJO		
DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES		
FUENTES DE INFORMACIÓN		
PROMEDIO		

MODELOS DE NEGOCIOS

Ejemplo

CRITERIO	DESEMPEÑO	PUNTUACIÓN
FORMATO	Bueno	8.0
RESUMEN	Bueno	7.0
INTRODUCCIÓN Y CUERPO DEL TRABAJO	Bueno	8.0
DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	Bueno	7.0
FUENTES DE INFORMACIÓN	Excelente	10.0
PROMEDIO		8.00

El segundo trabajo, después del examen parcial, se les solicitará a ustedes la resolución de un caso práctico, donde se aplicarán las técnicas más comunes de,..... mismas que se les proporcionarán en su momento.

La tercera parte restante del 30%, es decir, el remanente 10% será obtenido por evaluación continua individual, es decir, por su **participación activa** en clase a través del cuatrimestre, **siendo evidente que si faltan a clases, dicha participación se verá minimizada e inclusive nulificada.**

Se reitera, que el máximo posible de faltas para tener derecho a examen serán de 3. Solamente se justificarán las faltas fortuitas o por causa mayor, ya también descrito anteriormente. **Está totalmente prohibido estar consumiendo bocadillos, bebidas, estar utilizando el celular o bien distrayéndose en asuntos no relacionados con la clase, o bien entrando y saliendo del salón de clase.**