

Nombre del alumno: Ximena Yelitza Reyes Gutiérrez

Nombre del profesor: Icel Bernardo Lepe Arriaga

Nombre del trabajo: Presentación del modelo de negocio

Materia: Taller del emprendedor

Grado: Noveno cuatrimestre

Grupo: A

PASIÓN POR EDUCAR

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Asignación de tiempos, responsables, metas y recursos a las actividades de una empresa para cumplir sus objetivos.

Actividades a realizar: Investigación y estudio de mercado, análisis de competencia, definir sistemas de distribución, promoción y publicidad, diseño de logotipos, imagen, slogan, etc.

Realizar actividades que hayan quedado pendientes en marketing: diseño de producto, proceso de producción, ubicar instalaciones y su distribución, mano de obra y tecnología, etc.

Define funciones de la empresa y personal a realizarlas, diseña la estructura organizacional, el perfil de cada puesto, manuales operativos, proceso de selección, contratación e inducción, el sistema de capacitación, etc.

Aspectos legales: Definir el régimen de constitución empresarial, trámites de implantación, fiscales y laborales.

Son constantes en un periodo determinado sin importar si el volumen de producción cambia

Relación directa con determinada actividad o volumen

Cantidad total de dinero que invierten los dueños para el inicio de las operaciones base

Aportación económica que se hace a la empresa para solventar gastos (préstamos)

Ingresos y egresos económicos de la empresa

Total de efectivo que ingresó y salió en un tiempo determinado

1. Plan de negocios

2. Marketing

3. Producción

4. Organización

5. Costos y gastos

Capital social

Créditos

Entradas y salidas

Proyección del flujo de efectivo

Sistema de financiamiento

Análisis de cuánto dinero se requiere para llevar a cabo sus actividades y cuándo lo requerirá. Las diversas formas de financiamiento son: socios particulares, préstamos bancarios, aportaciones personales, sociedades de inversión (SINCAS), créditos de proveedores, otros.

Estados financieros proyectados

Indicadores financieros

Supuestos utilizados en las proyecciones financieras

Saldo inicial: Cantidad de dinero con la que se cuenta al inicio

Entradas de operación: Es la suma de todos los ingresos en un periodo, que corresponden al giro principal de la empresa, por ejemplo, cuentas por cobrar, ventas de contado y otras entradas.

Salidas de operación: Es el total de los gastos o desembolsos de efectivo del periodo que corresponden al giro principal de la empresa, por ejemplo, cuentas por pagar, compras de contado y otras entradas.

Flujo de efectivo de operación: Es la suma de las entradas totales menos las salidas totales de operación del negocio.

Entradas de financiamiento e inversión: Entradas de efectivo a través de préstamo bancario, aumento de capital, entre otras.

Salidas de financiamiento e inversión: Egresos económicos para el fomento de actividades a través de adquisición de activos, pago de deudas e intereses, otras salidas.

Saldo final de flujo de efectivo: Cantidad de efectivo que la empresa tendrá al final del periodo. Es el saldo inicial, más las entradas de efectivo totales, menos las salidas de efectivo totales.

Son resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas de la empresa, en un periodo determinado una fecha específica futura. Permite elaborar el estado de resultados y el balance general

El balance general, presenta la situación del negocio en un momento particular. Muestra, a una fecha determinada, los activos (recursos que posee la empresa), pasivos (cantidad que se debe a proveedores sobre los activos que se tienen) y capital contable (capital invertido por los dueños de la empresa).

El estado de resultados se define como el instrumento que utiliza la administración para informar las operaciones que se realizan en un tiempo determinado (ganancias y pérdidas). Determina la rentabilidad.

Para una empresa de servicios debe incluir ingresos, ventas brutas, devolución y descuentos sobre ventas. Para una empresa industrial, ventas netas, costo de ventas, compras de materias primas, mano de obra, gastos de fabricación, utilidad bruta, gastos de operación, otros ingresos o gastos.

Evaluar los resultados de las operaciones del negocio. Por ejemplo: índice de liquidez, prueba del ácido, razones de endeudamiento, razones de eficiencia y operación, rentabilidad, punto de equilibrio, valor presente neto y tasa interna de retorno.

Elaborar estados financieros y determinar la cantidad de dinero que se usará en inversiones, pagos de adeudos y cualquier otro requerimiento de capital, así como para calcular el nivel de ventas que se piensa alcanzar en la empresa.

Es la

son las

Se trata de

se divide en

se divide en

se divide en

son

cambian en

es

es

son

es

se divide en

es

son

es

Una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social al cliente.

se divide en

1. Segmento del mercado: La empresa define a qué segmento del mercado le interesa llegar.

2. Propuesta de valor: Razón por la cual los consumidores prefieren esa empresa sobre otras.

3. Canales de distribución: La forma en que la empresa hará llegar sus productos al cliente.

4. Relación con los consumidores: Establecer los tipos de relaciones que se mantendrán con los segmentos del mercado.

5. Flujos de efectivo: Precio máximo que se dispone a pagar por su servicio o producto.

6. Recursos clave: Son los recursos más importantes para hacer trabajar el modelo de negocios.

7. Actividades clave: Describe las actividades más importantes relacionadas con todas las áreas de la empresa que debe realizar para hacer funcionar su modelo de negocio.

8. Socios clave: Red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio.

9. Estructura de costos: Incluye todos los costos que se incurrirán tanto para poner en marcha el modelo de negocio, como para crear y entregar el valor ofertado de la propuesta.

7. Contenido del resumen ejecutivo

Se fundamenta en las secciones que ya fueron señaladas con anterioridad, pero sin hacer las divisiones correspondientes, es decir, presentando la información de forma continua y sin secciones.

se divide en

Naturaleza del proyecto: Incluirá nombre de la empresa, justificación y misión de la empresa, ubicación de la empresa, ventajas competitivas y descripción de los productos y servicios de la empresa.

El mercado: Incluirá descripción del mercado que atenderá la empresa, demanda potencial del producto o servicio, conclusiones del estudio de mercado, resumen del plan de ventas.

Sistema de producción: Incluirá el proceso de producción, características generales de la tecnología, necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etc.

Organización: Incluirá el organigrama de la empresa y marco legal

Contabilidad y finanzas: Debe incluir Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable, capital inicial requerido, resumen de los estados financieros, resultados de la aplicación de indicadores financieros, plan de financiamiento de la empresa.

6. Resumen ejecutivo

Es el

Concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Debe incluir: toda la información clave del plan los elementos que darán éxito al proyecto y la información principal de cada área analizada en el plan de negocio.