

**"TALLER DEL EMPRENDEDOR"
LIC. ANDRES ALEJANDRO REYES**

ESTUDIANTE:



SANTIS VAZQUEZ ERIK ESAUL

**CARRERA:
LIC.ENFERMERIA**

**TRABAJO:
CUADRO SINOPTICO
NOVENO CUATRIMESTRE GRUPO "A"**

**LUGAR Y FECHA DE ENTREGA:
COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS A 10 DE JULIO DE 2020**

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

RESUMEN EJECUTIVO

➤ Es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios.

➤ Toda la información clave del plan.
➤ Los elementos que darán éxito al proyecto.
➤ La información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto.

➤ Es muestra de un buen plan de negocios y éste, a su vez, la pauta de un posible buen proyecto

CONTENIDO DEL RESUMEN EJECUTIVO

➤ Resumen ejecutivo contiene los elementos principales (más importantes) del plan de negocios y presentando la información en forma continua y sin secciones.

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).

El 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.

Sistemas de producción

➤ Proceso de producción (simplificado y resumido).
➤ Características generales de la tecnología.
➤ Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etcétera.

Organización

➤ Organigrama de la empresa.
➤ Marco legal (régimen de constitución, situación accionaria, etcétera).

Contabilidad y finanzas

➤ Quién y cómo llevará a cabo el proceso contable.
➤ Capital inicial requerido.
➤ Resumen de los estados financieros.
➤ Resultados de la aplicación de indicadores financieros (punto de equilibrio, TIR, VPN, etc., con la interpretación correspondiente).
➤ Plan de financiamiento para la empresa

Plan de trabajo

➤ fundamentalmente deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones.

MODELO DE NEGOCIOS

➤ Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente

➤ el propósito de la misma, estrategias infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

➤ guía es el modelo de Osterwalder y Pigneur, en su libro de Business Model Generation Handbook (2009), en el que se mencionan 9 elementos

1. Segmento del mercado: la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar.
2. Propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa.
3. Canales de distribución: se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.
4. Relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación.
5. Flujos de efectivo: es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesta a pagar por su producto o servicio.
6. Recursos clave: son los recursos más importantes para hacer trabajar el modelo de negocio.
7. Actividades clave: describe las acciones más importantes relacionadas con todas las áreas de la empresa.
8. Socios clave: es la red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas.
9. Estructura de costos: incluye todos los costos que se incurren tanto para poner en marcha el modelo de negocio, como para crear y entregar el valor