

**"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