ALUMNOS:

ENRIQUE VÁZQUEZ GONZÁLEZ

DOCENTE:

ANDRES ALEJANDRO REYES

MATERIA:

TALLER DEL EMPRENDEDOR

CARRERA:

LIC. ENFERMERIA

GRADO Y GRUPO:

9NO "A"

TRABAJO:

CUADRO SINOPTICO

Comitán de Domínguez Chiapas,7 de julio de 2020

presentacion del modelo de negocio

resumen ejecutivo

- El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios.
- debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio (el óptimo son tres), y contener los siguientes aspectos:
  - 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.

contenido del resumen ejecutivo

- esto es, presentando la información en forma continua y sin secciones.
  - naturaleza del proyecto
    - Respecto a la naturaleza del proyecto, la información que se incluirá en el resumen es:
      - 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
    - La información de mercados que se incluirá en el resumen es:
      - Descripción del mercado que atenderá la empresa.
      - Demanda potencial del producto o servicio.
      - Conclusiones del estudio de mercado realizado.
  - sistema de producción
    - En cuanto al sistema de producción, la información que se incluirá en el resumen es:
      - Resumen del plan de ventas.
      - Proceso de producción (simplificado y resumido).
      - Características generales de la tecnología.
      - Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etcétera.
  - organizacion
    - En lo que respecta a la organización, la información que se incorporará en el resumen es:
      - Organigrama de la empresa.
      - Marco legal (régimen de constitución, situación accionaria, etcétera).
  - contabilidad y finanzas
    - Respecto a la contabilidad y finanzas de la empresa, la información que se insertará en el resumen es:
      - 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
    - En cuanto al plan de trabajo, fundamentalmente deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones.

modelo de negocio

- Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente.
- se mencionan 9 elementos esenciales en el modelo de negocio, cubriendo las principales áreas de la empresa: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera:
  - Segmento del mercado: la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar.
  - Propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás, es decir, es la forma en que la empresa resuelve un problema o satisface una necesidad del cliente; por lo general son soluciones innovadoras.
  - Canales de distribución: se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores.
  - Relación con los consumidores: la empresa debe establecer el tipo de relación (personales o automatizadas) que desea con los segmentos de mercado que le interesan.
  - Flujos de efectivo: es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué precio estaría dispuesta a pagar por su producto o servicio.
  - Recursos clave: son los recursos más importantes para hacer trabajar el modelo de negocio; incluye todos los tipos de recursos: físicos, de información, técnicos, humanos y financieros.
  - Actividades clave: describe las acciones más importantes relacionadas con todas las áreas de la empresa que debe realizar para hacer funcionar su modelo de negocio.
  - Socios clave: es la red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio, reducir el riesgo o adquirir recursos.
  - 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 ofertado en la propuesta