



Nombre de alumnos: Noé Paulino Hernández Abadía.
Nombre del profesor: Reyes Molina Andrés Alejandro.
Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico.
Materia: Taller del emprendedor.
Grado: Noveno cuatrimestre.

Grupo: "B".
Comitán de Domínguez Chiapas.





4.6 Resumen ejecutivo :

El resumen ejecutivo es el concentrado de la información .

- 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.

Cuál es la información del negocio que le gustaría conocer para decidirse a invertir. El resumen ejecutivo debe elaborarse con una estructura fácil de entender, seleccionando palabras clave.

Un buen resumen es muestra de un buen plan de negocios.

Respecto a la naturaleza del proyecto, la información que se incluirá en el resumen es:

4.7 Contenido del resumen ejecutivo .

Como ya se indicó, el resumen ejecutivo contiene los elementos principales (más importantes) .

4.7.1 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).

4.7.2 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.

4.7.3 sistema de producción

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

4.7.4 organización

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

4.7.5 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.

4.7.6 Plan de trabajo

- Fundamentalmente deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones.

4.8 Modelo de negocio

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

Las principales áreas de la empresa:

- Segmento del mercado: la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar.
- Propuesta de valor.
- Canales de distribución.
- Relación con los consumidores.
- Flujos de efectivo.
- Recursos clave.
- Actividades clave.
- Socios Claves.
- Estructura de costos

El modelo de negocio lo puede dar a conocer en tres formatos diferentes.