



Taller del emprendedor

Cuadro sinóptico

Catedrático: Andrés Alejandro Reyes Molina

Freddy de Jesús Vilches Velasco

Lic. En Enfermería

9° "B"

Comitán de Domínguez, Chiapas.
6 de julio de 2020.

4.6 Resumen ejecutivo

Se ubica al principio del plan de negocios

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

Debe elaborarse con una estructura fácil de entender, seleccionando palabras clave y los elementos sobresalientes que llevan al inversionista potencial a interesarse cada vez más en el proyecto

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

Debe ser

Claro

Conciso

Explicativo

No exceder de cinco páginas a doble espacio

4.7 Contenido del resumen ejecutivo

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

4.7.2 El mercado

- Descripción del mercado que atenderá la empresa
- Demanda potencial del producto o servicio
- Conclusión 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

4.7.4 Organización

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

4.7.5 Contabilidad y finanzas

- Quien y como llevara a cabo el proceso contable
- Capital inicial requerido
- Resumen de los estados financieros
- Resultados de la aplicación de indicadores financieros
- Plan de financiamiento para la empresa

4.7.6 Plan de trabajo

- Deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones
- Se calcula tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas que se requieren para iniciar operaciones

4.8 Modelo de negocio

Describe como una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social, al cliente

Abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa tales como 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.

9 elementos esenciales en el modelo de negocio de Osterwalder y Pigner

1.- Segmento del mercado: la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar.

2.- Propuesta de valor: razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás, forma en que la empresa resuelve un problema o satisface una necesidad del cliente

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 que desea con los segmentos de mercado

5.- Flujos de efectivo: la empresa se cuestiona hasta que 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, incluye todos los tipos de recursos, físicos, de información, técnicos, humanos y financieros

7.- 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

8.- Socios clave: es la red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio, reducir el riesgo o adquirir recurso

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 ofertado en la propuesta