



Nombre de alumno: Karen Concepción Velázquez Santiago

Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes Molina

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Materia: Taller del emprendedor

Grado: noveno cuatrimestre.

Grupo: "B".

Licenciatura en enfermería

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas, 07 de julio del 2020.

4.6 Resumen ejecutivo

Resumen ejecutivo

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

Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio

Aspectos a contener

- 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 importante

Redactarlo teniendo en mente al inversionista, es decir, pensando en cuál es la información del negocio que le gustaría conocer para decidirse a invertir.

Debe elaborarse

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

Se ubica al principio del plan de negocios, a manera de presentación del documento completo

Un buen resumen

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

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 (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

Este dato se calcula tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas que se requieren para iniciar operaciones (fecha de inicio y finalización de la totalidad de ellas).

4.8 modelo de negocio

Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica 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, entre otros.

Osterwalder y Pigner

- Segmento del mercado
- Propuesta de valor
- Canales de distribución
- Relación con los consumidores
- Flujos de efectivo
- Recursos clave
- Actividades clave
- Socios clave
- Estructura de costos