



Materia: Taller del emprendedor.

Tema: Presentación del modelo de trabajo, cuadro sinóptico.

Profesor: Andres Alejandro Reyes Molina.

Alumna: Perez Velasco Suleyma.

Grado y grupo: 9 "B".

Comitán de Domínguez Chiapas a 08 de julio de 2020.

Presentación del modelo de negocio.

El resumen ejecutivo.

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

Ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio: el óptimo son tres.

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.

Mal desarrollada del resumen ejecutivo.

De los planes de negocios, 60% son rechazados por posibles inversionistas en la etapa preliminar de su análisis.

Un buen resumen.

Debe elaborarse con una estructura fácil de entender.

Seleccionando palabras clave y los elementos sobresalientes.

Un buen resumen es muestra de un buen plan de negocios y éste, a su vez, la pauta de un posible buen proyecto.

Presentación del modelo de negocio.

Contenido del resumen ejecutivo.

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.

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.

Sistema de producción.

- Proceso de producción.
- Características generales de la tecnología.
- Necesidades especiales de equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, etc.

Organización.

- Organigrama de la empresa.
- Marco legal.

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.
- Plan de financiamiento para la empresa.

Plan de trabajo.

- Establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones.

Presentación del modelo de negocio.

Modelo de negocio.

Organización crea, captura y entrega valor, va sea económica o social. al cliente.

Rango de actividades.

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.

Modelo de Osterwalder y Pigner.

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.

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 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.

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, así como mantener las relaciones con el consumidor y generar ingresos.

Formatos del modelo de negocio.

El más sencillo es en uno o dos párrafos.

Utilizando viñetas para cada uno de los nueve puntos que lo integran.

O presentarlo en forma gráfica.

Bibliografía: Antología taller del emprendedor.pdf.