

Taller del emprendedor

Cuadro sinóptico

Catedrático: Andrés Alejandro Reyes Molina

Gloria Cristina Estrada Morales

Lic. En Enfermería

9° "B"

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

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

Debe ser - Claro
-Conciso
-Explicativo
-No exceder de cinco
páginas a doble espacio

Aspectos

4.6 Resumen ejecutivo

-Toda la información clave del plan

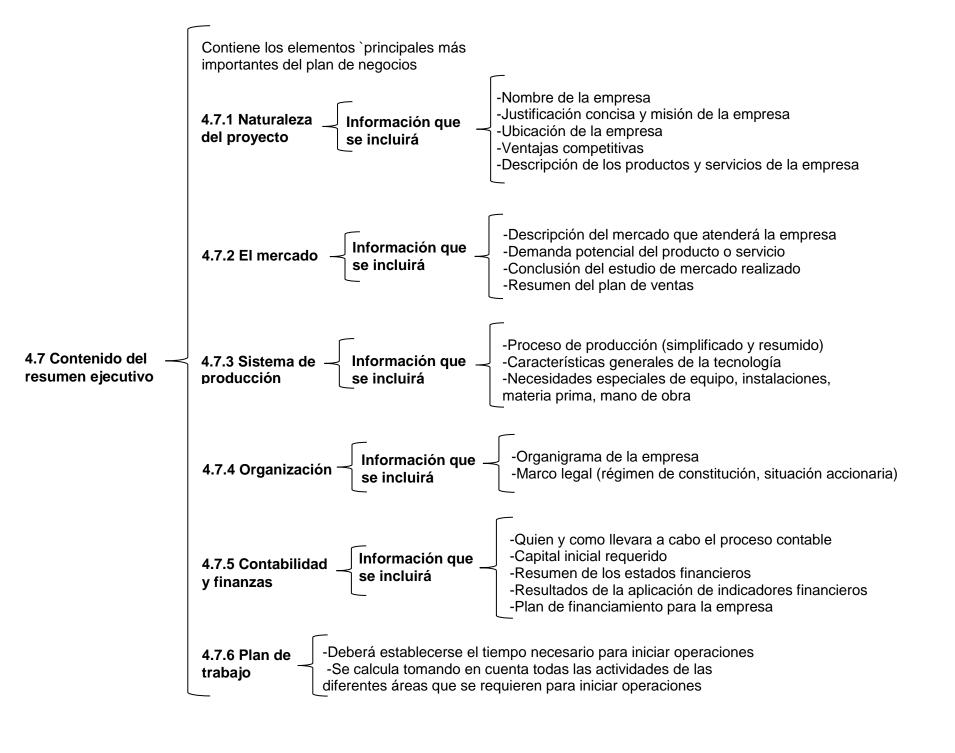
-Los elementos que darán éxito al proyecto

-La información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto

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

Se ubica al principio del plan de negocios

Es muestra de un buen plan de negocios



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
- -Obtención de recursos

4.8 Modelo de negocio

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

- **-Segmento del mercado**: la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar.
- -Propuesta de valor: 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
- **-Flujos de efectivo:** la empresa se cuestiona hasta que 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
- **-Estructura de costos:** incluye todos los costos que se incurren tanto para poner en marcha el modelo de negocio