



**Nombre de alumnos: Adi Prisila Méndez López**

**Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes Molina**

**Nombre del trabajo: cuadro sinóptico**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9 Noveno**

**Grupo: C**

Comitán de Domínguez Chiapas a 09 de julio de 2020.

Unidad 4

Resumen objetivo

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

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.

Elaboración

Estructura fácil de entender, seleccionando palabras clave y los elementos sobresalientes que lleven al inversionista potencial a interesarse

Se ubica al principio del plan de negocios, a manera de presentación, es muestra de un buen plan de negocios

Contenido del resumen ejecutivo

Elementos principales del plan de negocios

Naturaleza del proyecto

Información en resumen

- 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).

El mercado

Información en resumen

- 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 (simplificado y resumido).

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

Organización

Organigrama de la empresa.

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

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. .

Plan de trabajo

Deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones.

se calcula tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas

Se requieren para iniciar

Fecha de inicio y finalización de la totalidad de ellas

Modelo de negocio .

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

Actividades claves

- Propósito de la empresa, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, etc.

Modelo de Osterwalder y Pigner

Principales áreas de la empresa

- Consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera

Unidad 4

Modelo de negocio .

9 elementos esenciales en el modelo de negocio

Segmentos 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, { Es la forma en que la empresa resuelve un problema o satisface una necesidad del cliente, son soluciones innovadoras.

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 (personales o automatizadas) 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 { Tipos de recursos: físicos, de información, técnicos, humanos y financieros.

Actividad es clave { Describe las acciones más importantes relacionadas con todas las áreas de la empresa para funcionar el modelo

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 { 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.