



PASIÓN POR EDUCAR

Nombre de alumnos: Murillo Montero Nancy

Nombre del profesor: Reyes Molina Andrés Alejandro.

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico de la Unidad IV(4.6-4.7-4.8).

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9° Cuatrimestre

Grupo: C

PASIÓN POR EDUCAR

UNIDAD IV (4.6-4.7-4.8).

4.6 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 y contener

- 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 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.

Su contenido se fundamenta precisamente en las secciones que ya fueron señaladas a lo largo de este libro, pero sin hacer las divisiones correspondientes; esto es, presentando la información en forma continua y sin secciones.

- 4.7.1 Naturaleza del proyecto**
- Nombre de la empresa.
 - Justificación 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.
 - Conclusiones del estudio de mercado realizado.
 - Resumen del plan de ventas.

- 4.7.3 sistema de producción**
- Proceso de producción.
 - 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.

- 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.
 - Plan de financiamiento para la empresa.

- 4.7.6 Plan de trabajo**
- Deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones. Este dato se calcula tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas que se requieren para iniciar operaciones .

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.

Elementos esenciales
Principales áreas de la empresa: consumidores, oferta, infraestructura y viabilidad financiera

- 1. Segmento del mercado:** la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar.
- 2. Propuesta de valor:** es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás.
- 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 que le interesan.
- 5. Flujos de efectivo:** es imprescindible que la empresa se cuestione hasta qué 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.
- 7. Actividades clave:** describe las acciones más importantes relacionadas con todas las áreas de la empresa.
- 8. Socios clave:** es la red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas para optimizar el modelo de negocio.
- 9. Estructura de costos:** incluye todos los costos que se incurren tanto para poner en marcha el modelo de negocio.