

CUADRO SINOPTICO: “PRESENTACION DEL MODELO DE NEGOCIO”.

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

ASESOR ACADÉMICO: CESAR ALFREDO ESCOBAR

PRESENTA EL ALUMNO:

YOUSIRY GUADALUPE OROZCO LÓPEZ

GRUPO, SEMESTRE Y MODALIDAD:

9º CUATRIMESTRE “B” LIC. ENFERMERÍA SEMIESCOLARIZADO DOMINGOS

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS

A 04 DE JULIO DE 2020.

Presentación del modelo de negocio

Costos y gastos

Concepto

Es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa.

Tipos

- 1. Costos variables
- 2. Costos fijos

Ejemplos

- 1. Capital social
- 2. Créditos (préstamo)
- 3. Entradas
- 4. Salidas
- 5. Proyección de flujo de efectivo
- 6. Estados financieros proyectados
- 7. Estado de resultados
- 8. Balance general

Indicadores financieros

- Índice de liquidez.
- Prueba del ácido.
- Razones de endeudamiento.
- Razones de eficiencia y operación (rotación de activos, rotación de inventarios, etcétera).
- Rentabilidad (sobre ventas, activos, capital, etcétera).
- Punto de equilibrio.
- Valor presente neto.
- Tasa interna de retorno.

Sistemas de financiamiento

- Socios particulares.
- Préstamos bancarios.
- Aportaciones personales.
- Sociedades de inversión (SINCAS).
- Créditos de proveedores.

Resumen ejecutivo

Concepto

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

- 1. Debe ser claro, conciso y explicativo
- 2. No exceder de cinco páginas a doble espacio
- 3. El óptimo son tres.

Aspectos a tener

- 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

Contenido del resumen ejecutivo

Contiene los elementos principales del plan de negocios.

- Naturaleza del proyecto
- El mercado
- Sistema de producción
- Organización
- Contabilidad y finanzas
- Plan de trabajo

Modelo de negocio

Describe cómo

Una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente.

9 elementos esenciales

- 1. Segmento del mercado
- 2. Propuesta de valor
- 3. Canales de distribución
- 4. Relación con los consumidores
- 5. Flujos de efectivo
- 6. Recursos clave
- 7. Actividades clave
- 8. Socios clave
- 9. Estructura de costos