

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