

CUADRO SINOPTICO

TALLER DEL EMPRENDEDOR

(PROFESOR: CESAR ALFREDO ESCOBAR

PRESENTA EL ALUMNO: ILCE LUCERO GONZALES PEREZ

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

9NO. CUATRIMESTRE "C"

(ENFERMERÍA SEMI ESCOLARIZADO)

Frontera Comalapa Chiapas a 4 de julio de 2020

Costos y gastos

Costos

Cualquier cantidad de dinero que se debe distribuir para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa,

Se clasifican

Costos variables. Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen

Costos fijos. Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas

Gastos

Es un egreso o salida de dinero

Gastos por honorarios.

Gasto por servicios públicos.

Gastos por nómina.

Gastos por materiales.

Gastos por mantenimiento.

Contenido del resumen ejecutivo

El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios.

Contener los siguientes 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.

Contenido del resumen ejecutivo

Naturaleza del proyecto

Nombre de la empresa, Justificación, misión de la empresa.
Ubicación. Ventajas competitivas y servicios.

El mercado

Descripción, demanda, conclusiones, resumen.

Sistema de producción

Proceso, características, necesidades.

Organización

Organización de la empresa y marco legal

Contabilidad y finanzas

Como llevar proceso contable, capital, resumen, plan de

Plan de trabajo

Fundamentalmente deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones.

Modelo de negocio

El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa,

Modelo de negocio

Segmento 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 es la forma en que la empresa resuelve un problema o satisface.

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 (personal o automatizado)

Flujos de efectivo

Es imprescindible que la empresa se cuestione hasta que 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.

Socios clave

Es la red de proveedores y socios, implica crear alianzas estratégicas

Estructura de costos

Incluye todos los costos que se incurren.