



Nombre de alumno: Susana Calvo Santiago

Nombre del profesor: Andrés Alejandro Molina Reyes

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico unidad IV (presentación del modelo de negocio)

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9no cuatrimestre

Grupo: LSP19SDC0117-B

PRESENTACIÓN
DEL MODELO DE
NEGOCIO

Marketing

Plan de trabajo

Asignar tiempos,
responsables,
metas y recursos
a cada actividad
de la empresa.

Para así cumplir
los objetivos que
se persiguen.

Investigación del
mercado

Número de clientes
potenciales, consumo
aparente, demanda
potencial.

Análisis de la
competencia

O solo complementar
si es necesario

Estudio de mercado

Si se desea contemplar la
muestra seleccionada para la
aplicación

Sistema de distribución

Generar acuerdos para subcontratar los
servicios de distribución o adquirir
recursos.

Definir la
publicidad

Contratar el servicio de diseño y
generar los materiales necesarios.

Definir el sistema
de promoción

Diseñar etiquetas, logotipos, nombre,
eslogan, nombre comercial, diseñar el
empaquete del producto.

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Producción

Se debe realizar una serie de actividades

*diseñar el producto, definir el proceso de producción, determinar las instalaciones y su distribución, requerimientos de la mano de obra, adquirir la tecnología necesaria, seleccionar proveedores, procesos de compras y control, ente otros.

Organización

Abarca una serie de actividades por realizar.

*definir funciones de la empresa y personal que las llevará a cabo, diseñar estructura organizacional, perfiles en cada puesto, elaborar manuales operativos, definir el sistema de capacitación, entre otras.

Costos y gastos

Costos

Costos variables

Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen

Costos fijos

Permanecen constantes en un periodo determinado sin importar si cambia el volumen de venta.

Gasto

Gastos por honorarios

Cuando una persona o empresa presta algún servicio

Gastos por servicios públicos

Luz, agua, gas, teléfono para el funcionamiento del negocio

Gastos por nómina

Son sueldos o salarios de las personas que laboran en la empresa

Gastos por materiales

Papelería y todos los materiales necesarios del lugar de trabajo.

Gastos por mantenimiento

Reparación del lugar de trabajo, de la planta, oficina, entre otros

Gastos de publicidad y promoción

Promocionar a la empresa, dar a conocer en el mercado un producto o servicio

PRESENTACIÓN
DEL MODELO DE
NEGOCIO

Resumen ejecutivo

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

Debe de ser claro, conciso y explicativo, no acceder de cinco páginas.

Con una estructura entendible, seleccionando palabras clave y elementos sobresalientes.

Contenido del resumen ejecutivo

Naturaleza del proyecto

Nombre de la empresa, justificación, ubicación de la empresa, ventajas competitivas y descripción de los productos y servicios.

El mercado

Descripción, demanda potencial, conclusiones del estudio y resumen del plan de ventas.

Sistema de producción

Proceso de producción, características generales de la tecnología y necesidades especiales del equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra, entre otros.

Organización

Organigrama de la empresa y marco legal.

Contabilidad y finanzas

Quien y como llevará a cabo el proceso contable, capital inicial requerido, estados financieros, indicadores financieros, plan financiero de la empresa.

Plan de trabajo

Establecer el tiempo necesario para iniciar operaciones.

PRESENTACIÓN
DEL MODELO DE
NEGOCIO

Modelo de negocio

Describe como una
organización crea, captura

Segmento del mercado

Al que le empresa le
interesa llegar.

Propuesta de valor

La razón por la cual los consumidores
prefieren esa empresa.

Canales de distribución

La forma en la que la empresa
hará llegar los productos a sus
consumidores.

Relación con los
consumidores

La empresa debe establecer el tipo
de relación que desea con los
segmentos de mercado.

Flujos de efectivo

Hasta que precio estará
dispuesta a pagar por
su producto o servicio.

Recursos clave

Para hacer trabajar el modelo de
negocio: físicos, de información,
técnicos, humanos y financieros.

Actividades clave

Acciones más importantes
relacionadas con todas las
áreas de la empresa.

Socios clave

Es la red de proveedores y socios,
implica crear alianzas estratégicas para
optimizar el modelo de negocio.

Estructura de costos

Incluye todos los costos que se incurren tanto para poner en
marcha el modelo de negocio, como para crear y entregar el valor,
mantener relaciones con el consumidor y generar ingresos.