



Nombre de alumno: Mario Paolo Solano Hdez

Nombre del profesor: Yaneth del Rocío Espinosa

Nombre del trabajo: Mapa conceptual

Materia: Plan de negocios

Grado: 5to cuatrimestre.

Comitán de Domínguez Chiapas a 30 de noviembre de 2022

FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y OTROS APOYOS

Financiación propia: Son los recursos financieros que son propiedad de la empresa

Financiación ajena: Son recursos externos que terminan por generar deudas para la empresa.

Según Cisneros (2017), existen 7 modelos de fuentes de financiamiento básicos para las organizaciones.

1. FFF
2. Fondos Gubernamentales
3. Capital semilla
4. Inversionistas ángeles
5. Capital riesgo
6. Private equity
7. Financiamiento bancario

MODELOS DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS EN MÉXICO

Estos programas ofrecen la asistencia necesaria para aquellas personas que deseen impulsar su negocio desde su creación, desarrollo y hasta explotar su máximo potencial

A continuación, se enumeran las incubadoras de negocio más importantes del país:

1. CIEBT.
2. El ITESM
3. Venture Institute.
4. Unincube.
5. ITESO.
6. Angel Ventures México.
7. Smart Impact.
8. CICE-BUAP.
9. Incubadora del Tecnológico de Monterrey
10. Wayra México

EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

PRESENTACIÓN DEL DOCUMENTO

El experto Kawasaki asegura que la Regla 10/20/30 de PowerPoint es muy sencilla y eficaz para enfrentar a los inversionistas de capitales.

Afirma que se aplica para cualquier presentación que se oriente hacia la obtención de un acuerdo.

- Diez es el número óptimo de diapositivas en una presentación de PowerPoint, porque un ser humano normal no puede comprender más de 10 conceptos en una reunión.
- Debes exponer en 20 minutos
- Usa una fuente en tamaño de treinta puntos

VALIDACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

No es otra cosa más que comprobar que las hipótesis sobre las que basamos nuestra estrategia de negocios son ciertas y que nuestra empresa es viable.

1. Tener el 'business plan' como documento guía
2. Perfecciona la idea
3. Un estudio, a fondo, del mercado.
4. ¿Qué hace la competencia? Investiga quiénes serán los competidores con los que te disputarás el mercado.
5. Busca tu propuesta de valor.
6. Finanzas realistas.
7. Prepara un buen Plan B.