



Nombre de alumno: Dana Belén Rivera Escobar

Nombre del profesor: Yaneth del Rocío Espinosa

Nombre del trabajo: Mapa conceptual; unidad IV

Materia: Plan de negocios

Grado: 7mo. Cuatrimestre. Administración y estrategias de negocios

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 30 de noviembre de 2022

Evaluación y gestión del plan de negocios

Fuentes de financiamiento

Consiste en

Una buena elección del préstamo más conveniente para evitar conflictos a largo plazo, de los cuales

Existen

FFF. Friends, Family and Fools se usa para la constitución de la empresa y se da cuando un emprendedor inicia su negocio gracias a la ayuda de su familia y amigos

Fondos gubernamentales. Se usan para generar modelos de negocio y desarrollo del proyecto

Así como también

- **Capital semilla.** Cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiar actividades claves
- **Inversionistas ángeles.** Aportaciones por inversionistas
- **Capital riesgo.** Aportación temporal
- **Private equity.** Fondo que expande el negocio
- **Financiamiento bancario.** Financiamiento que obtiene flujo en la operación diaria del negocio

Modelos de incubación de empresas en México

Los cuales son

1. **CIEBT** (Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica)
2. **ITESM** (Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey)
3. **Venture Institute.** Es una de las incubadoras que cuenta con el calificativo de alto impacto
4. **Unincube** (UPAEP). Se enfoca en la incubación de empresas que desarrollan tecnologías de información
5. **ITESO** (Universidad Jesuita de Guadalajara)
6. **Angel Ventures México**
7. **Smart Impact**
8. **CICE-BUAP** (Puebla)
9. **Wayra México.** Una de las incubadoras con mayor presencia e impacto mundial

Presentación del documento

Se refiere a

El uso correcto de PowerPoint para aprovechar dicha herramienta de manera sencilla y eficaz

Realizando

1. **Diez diapositivas.** Son 10 diapositivas las adecuadas para una presentación, debido a que si sobrepasa el límite el público llega a aburrirse y perder el interés
2. **Debes exponer en 20 minutos.** Busca anticipar y tomar en cuenta cualquier atraso o preparación antes de la exposición para tener tiempo de sobra para el debate final del tema expuesto
3. **Usa una fuente en tamaño de treinta puntos.** No utilizar una fuente más chica que treinta puntos; usar una posterior a esta medida mejora la presentación y se encuentran los puntos más importantes

Nos lleva a

Validación del plan de negocios

1. **Tener el business plan como documento guía.** El plan de negocio no es un mero trámite para conseguir un crédito o una subvención
2. **Perfecciona la idea.** Compartir tus ideales con profesionales para tener diversas opciones u opiniones de crecimiento
3. **Estudio a fondo del mercado.** Se debe obtener la mayor información posible de todos los sectores
4. **Investigar a la competencia.** Identificar diferencias, precios, etc. Para tener en cuenta contra qué vamos a competir
5. **Propuesta de valor.** Ofrecer calidad, atención y satisfacer las necesidades del cliente
6. **Finanzas realistas.** Fondos suficientes para los primeros meses de actividad
7. **Plan B.** Ser previsor y tengas preparados planes de acción para distintos posibles escenarios