



**NOMBRE DE ALUMNO: MIRIAM DEL C. CRISTÓBAL SALOME**

**NOMBRE DEL PROFESOR: YANETH FABIOLA  
SOLORZANO PENAGOS**

**NOMBRE DEL TRABAJO: MAPA CONCEPTUAL**

**MATERIA: PLAN DE NEGOCIOS**

**GRADO: 7°**

**GRUPO: DOMINGO**



PASIÓN POR EDUCAR

# EVALUACION Y GESTION DEL PLAN DE NEGOCIOS

## UNIDAD 4

### 4.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y OTROS APOYOS

Para impulsar la creación de una Pyme o su expansión es fundamental elegir un prestamo conveniente.

#### Es más

Para una correcta selección hay que tomar en cuenta los intereses, tasas y el nivel en que esta la idea.

#### Por ejemplo

Modelos segun Cisneros (2017)  
FF, Fondos gubernamentales, Capital semilla, Inversionistas ángeles, Capital riesgo, Private equity, y Financiamiento bancario.

### 4.2 MODELOS DE INCUBACION DE EMPRESAS EN. MEXICO

En México 23 incubadoras cuentan con el calificativo de incubadoras de alto impacto.

#### En definitiva

El enfoque de la mayoría es incubar empresas del sector tecnológico o atraer startups con un alto potencial de crecimiento

#### a continuación

Algunas de las incubadoras de negocio mas importantes; del país ITESM, Venture Institute, ITESO, Angel Venture México etc.

### 4.3 PRESENTACION 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.

#### Por lo tanto

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

#### En consecuencia

Algunas de sus características son ; Diez diapositivas es lo que podemos comprender en una reunión, exposición de 20 minutos para 40 de debate y una fuente de tamaño de 30.

### 4.4 VALIDACION DEL PLAN DE NEGOCIO

Algunas recomendaciones; El Business plan se debe utilizar como un documento de reflexión para plasmar las ideas, clarificarlas y pulirlas.

#### Primeramente

Debe obtener la mayor información posible:  
estudios sectoriales de tu sector, información sobre la competencia, análisis de satisfacción de clientes, prospecciones de futuro, etc.

#### Definitivamente

Investiga quiénes serán los competidores con los que te disputarás el mercado. Así sabrás si tienen un producto muy parecido al nuestro, en qué se diferencian, qué políticas de marketing siguen, etc.