

02/12/2024

UDS MI UNIVERSIDAD

Nombre del alumno: Leticia mayo López

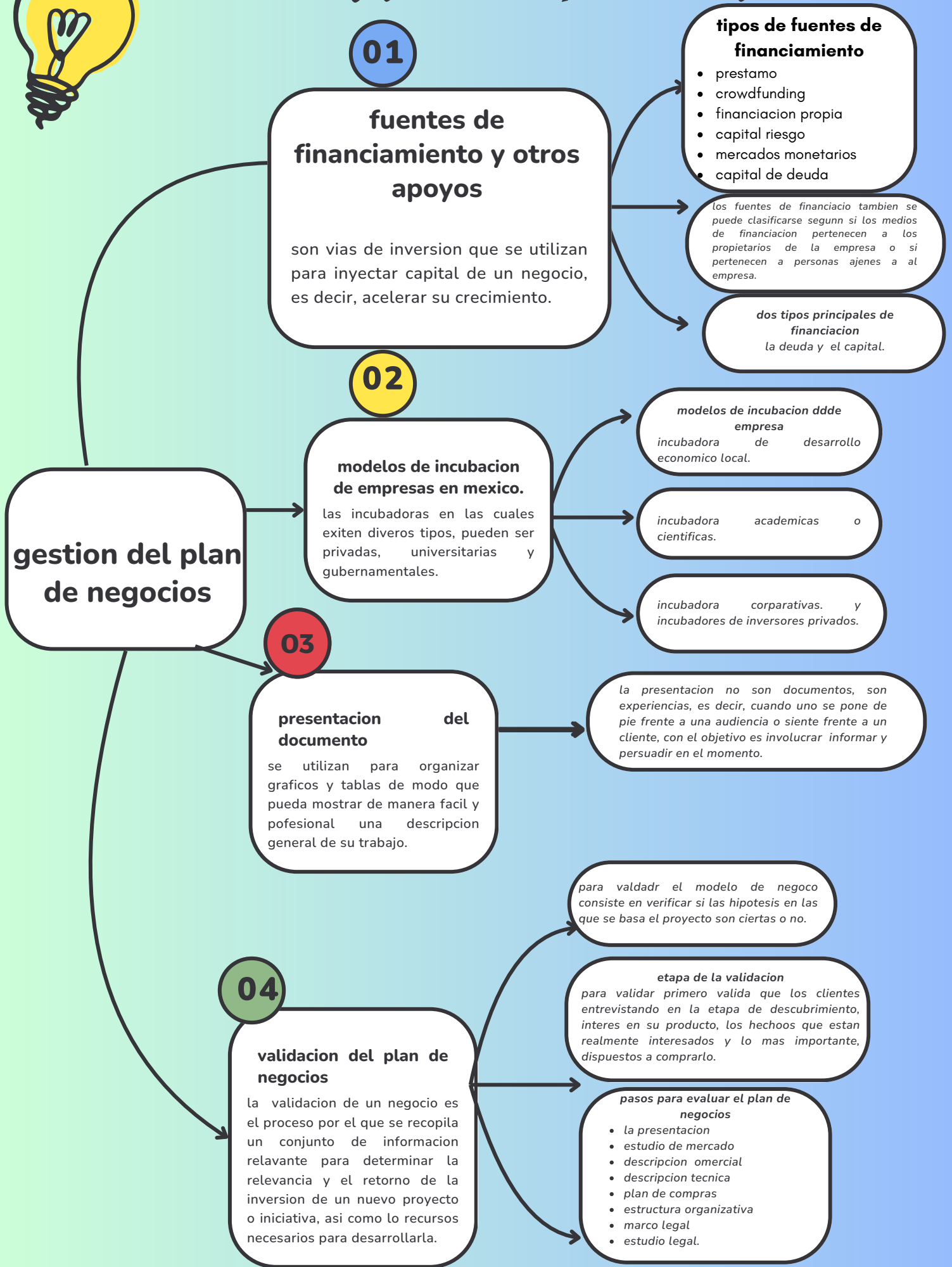
Materia: plan de negocios.

Nombre del profesor: salomon vazquez guillen.

Licenciatura: Administración y estrategia de negocios
7° cuatrimestre



evaluacion y gestion del plan de negocios.



01

fuentes de financiamiento y otros apoyos

son vias de inversion que se utilizan para inyectar capital de un negocio, es decir, acelerar su crecimiento.

- tipos de fuentes de financiamiento**
- prestamo
 - crowdfunding
 - financiacion propia
 - capital riesgo
 - mercados monetarios
 - capital de deuda

los fuentes de financiacio tambien se puede clasificarse segunn si los medios de financiacion pertenecen a los propietarios de la empresa o si pertenecen a personas ajenes a al empresa.

dos tipos principales de financiacion
la deuda y el capital.

02

modelos de incubacion de empresas en mexico.

las incubadoras en las cuales existen diversos tipos, pueden ser privadas, universitarias y gubernamentales.

modelos de incubacion ddde empresa
incubadora de desarrollo economico local.

incubadora academicas o cientificas.

incubadora corporativas. y incubadores de inversores privados.

03

presentacion del documento

se utilizan para organizar graficos y tablas de modo que pueda mostrar de manera facil y pofesional una descripcion general de su trabajo.

la presentacion no son documentos, son experiencias, es decir, cuando uno se pone de pie frente a una audiencia o siente frente a un cliente, con el objetivo es involucrar informar y persuadir en el momento.

04

validacion del plan de negocios

la validacion de un negocio es el proceso por el que se recopila un conjunto de informacion relavante para determinar la relevancia y el retorno de la inversion de un nuevo proyecto o iniciativa, asi como lo recursos necesarios para desarrollarla.

para valdadr el modelo de negoco consiste en verificar si las hipotesis en las que se basa el proyecto son ciertas o no.

etapa de la validacion
para validar primero valida que los clientes entrevistando en la etapa de descubrimiento, interes en su producto, los hechoos que estan realmente interesados y lo mas importante, dispuestos a comprarlo.

- pasos para evaluar el plan de negocios**
- la presentacion
 - estudio de mercado
 - descripcion omercial
 - descripcion tecnica
 - plan de compras
 - estructura organizativa
 - marco legal
 - estudio legal.