

Nombre de alumno: Francisco Javier Gómez Hernández

Nombre del profesor: Salomón Vázquez

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Plan de negocio

Grado: LAN02SSC1022

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: A

Fuentes de financiamiento y otros apoyos

Las fuentes de financiamiento son todas las vías de inversión que existen, desde las inversiones familiares, inversiones públicas (o gubernamentales) o inversiones privadas, la finalidad más común de las fuentes de financiamiento es inyectar capital para desarrollar o acelerar el crecimiento de un negocio

Algunas fuentes de financiamiento son:

- Préstamos
- Pólizas de crédito
- Renting y leasing
- Microcrédito
- Crowdfunding
- Crowdlending
- Crédito comercial

Modelos de incubación de empresas de México

En México, los modelos de incubación de empresas pueden ser de negocios tradicionales, de tecnología intermedia o de alta tecnología. La elección del tipo de incubadora depende de las necesidades del entorno y los recursos disponibles

Los programas de incubación pueden incluir:

- Planeación estratégica
- Estructura organizacional
- Identidad corporativa
- Estudio técnico
- Propiedad intelectual
- Estudio de mercado
- Mercadotecnia y comercialización
- Habilidades de negociación y ventas

Presentación de documento

Los documentos de presentación se utilizan para organizar gráficos y tablas de modo que pueda mostrar de manera fácil y profesional una descripción general de su trabajo, la ventana de documentos de presentación se abre fuera de la aplicación para brindarle más flexibilidad para trabajar con gráficos, compartirlos y presentarlos.

Tips sobre cómo empezar bien una presentación

- Crea una buena introducción.
- Sorprende al público.
- Cuenta una anécdota sobre ti.
- El dinamismo aporta.
- Haz preguntas.
- Usa las diapositivas adecuadas para el tema en cuestión.

Validación de plan de negocios

La validación de un plan de negocios es el proceso de verificar que la idea de negocio sea viable y escalable, y que tenga el potencial de ser exitosa en el mercado. Para ello, se recopilan datos relevantes para determinar: La relevancia de la idea, El retorno de la inversión, Los recursos necesarios para desarrollarla, La demanda potencial del producto o servicio.

Para validar un plan de negocios, se pueden seguir algunos pasos, como:

- Definir el segmento de mercado y el ámbito de actuación
- Definir hipótesis y objetivos
- Investigar el nivel de búsquedas en web y palabras clave
- Validar la propuesta de valor con potenciales clientes
- Probar el producto

Unidad 4