



PASIÓN POR EDUCAR

**NOMBRE DE ALUMNO:** BRYAN ELI GARCIA ZAMORANO

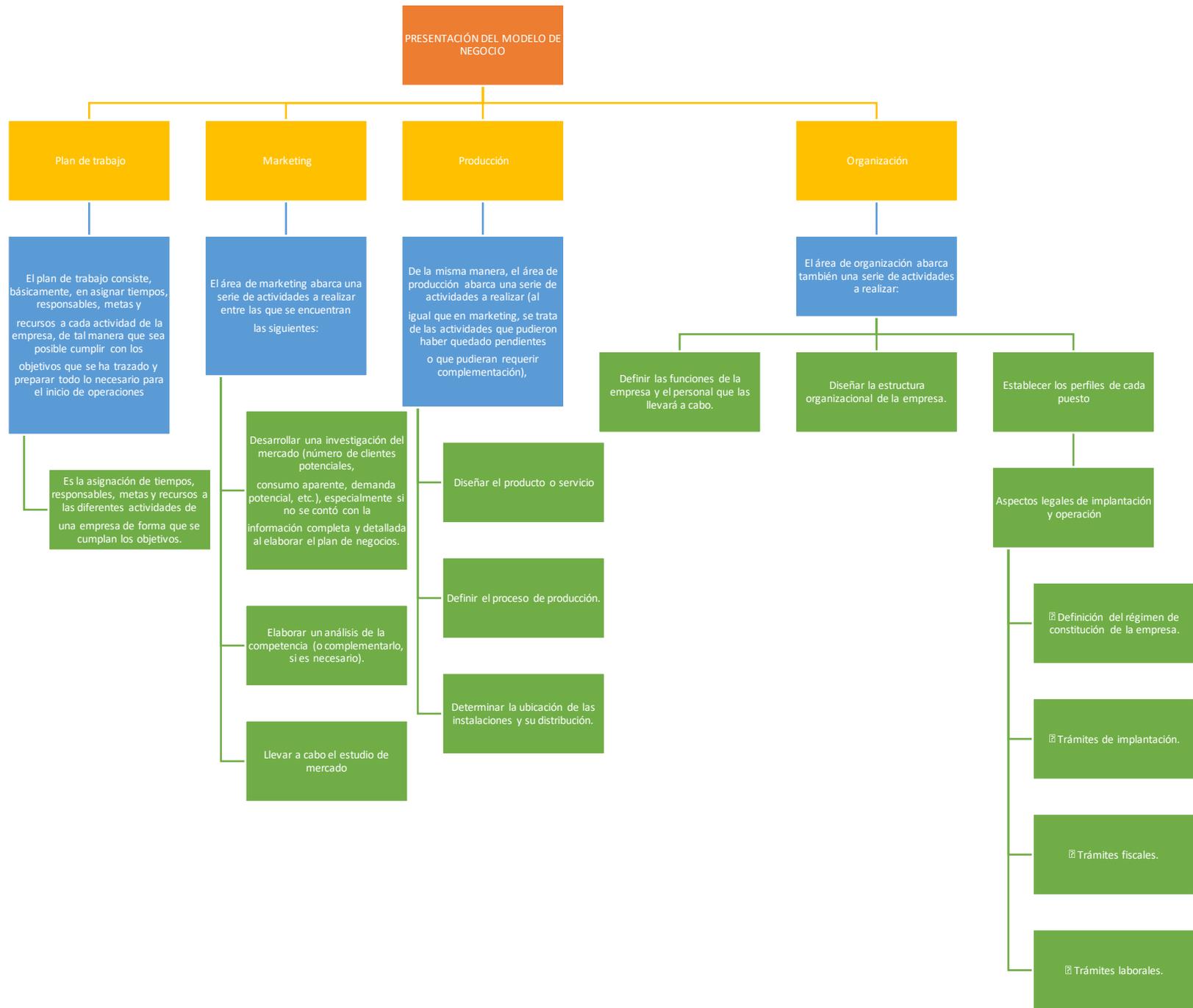
**NOMBRE DEL PROFESOR:** LIC. YANETH FABIOLA SOLORZANO PENAGOS

**NOMBRE DEL TRABAJO:** CUADRO SINOPTICO

**NOMBRE DE LA MATERIA:** TALLER DEL EMPRENDEDOR

**GRUPO:** A

**LICENCIATURA:** ENFERMERIA



# PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

## Costos y gastos

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio.

### Costos variables.

. Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen. Dicha actividad puede ser de producción o ventas

### Costos fijos.

Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas.

## Resumen ejecutivo

El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio (el óptimo son tres), y contener los siguientes aspectos:

- Toda la información clave del plan.

- Los elementos que darán éxito al proyecto.

- La información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto.

## Contenido del resumen ejecutivo

Como ya se indicó, el resumen ejecutivo contiene los elementos principales (más importantes) del plan de negocios, por lo que su contenido se fundamenta precisamente en las secciones que ya fueron señaladas a lo largo de este libro, pero sin hacer las divisiones correspondientes; esto es, presentando la información en forma continua y sin secciones

Naturaleza del proyecto

El mercado

sistema de producción

organización

## Modelo de negocio

Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente. El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional,

Segmento del mercado: la empresa debe decidir a qué segmento de mercado le interesa llegar.

Propuesta de valor: es la razón por la cual los consumidores prefieren a esa empresa sobre las demás, es decir, es la forma en que la empresa resuelve un problema o satisface una necesidad del cliente;

Canales de distribución: se refieren a la forma en que la empresa hará llegar los productos a sus consumidores