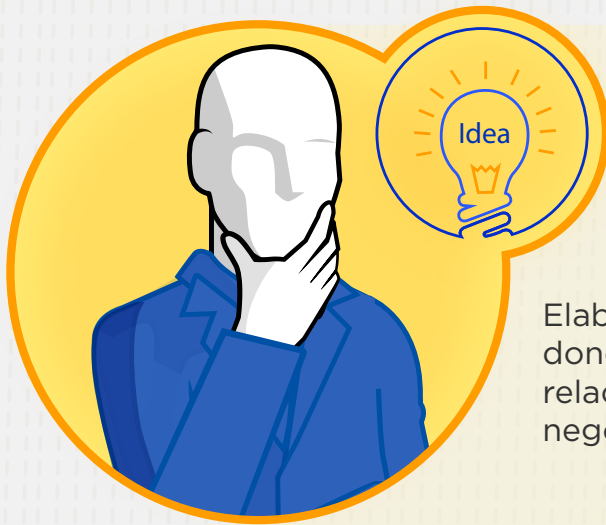


BOCETO DE MODELO DE NEGOCIO



Una vez que has definido el tipo de negocio en el que emprenderás, es necesario que pongas por escrito todo lo necesario para poder explicar tu idea.

Elabora un documento en donde incluyas datos relevantes relacionados con el modelo de negocio que tienes en mente:



Descripción

- Nombre de la empresa o negocio.
- Productos o servicios que se distribuirán.
- Público al que se dirigirá.

Objetivos

- Misión: Ideología o propósito del negocio, es decir, la razón de existir o descripción de lo que hace.
- Valores por los que se regirá la empresa.
- Ventajas competitivas de la futura empresa, que la hacen diferente de la competencia.

Alcance y fines del proyecto

Especifica qué se quiere lograr con el proyecto, cuáles son los factores por los que se eligió esa idea y cómo se determinó la viabilidad de la misma (fortalezas y debilidades). Aquí incluye:

- Qué necesidades cubre el producto o servicio.
- Quién lo comprará y por qué.
- Dónde se podrá comprar.
- Propuesta de valor que ofrecerás.



BOCETO DE MODELO DE NEGOCIO

Estrategias para conseguir los objetivos

Desarrolla este apartado con el análisis FODA de la idea y específica:

- Fortalezas y recursos con los que se cuenta que facilitarán el emprendimiento.
- Comportamiento del sector en el que se va a emprender.
- Tendencias del mercado.
- Datos de la competencia y de los clientes potenciales.

Recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto:

- **Mecánicos:** dónde y cómo se va distribuir el producto, en dónde se le dará publicidad.
- **Financieros:** recursos materiales y económicos, una aproximación a la cantidad y elementos que se requieren para emprender.
- **Humanos:** estructura organizacional, personal y puestos que se requieren para echar a andar el negocio, perfiles que se deben cubrir, derechos y obligaciones de cada uno.

Resultados o metas que piensas alcanzar a corto, mediano y largo plazo

Ventas que piensas lograr, realiza estos cálculos basado en los resultados del sondeo: frecuencia con la que esperas que los clientes consuman tu producto, precios estimados, forma o planes de pago (por ejemplo, si piensas diseñar esquemas de crédito o pagos diferidos).

Haz estos cálculos a corto, mediano y largo plazo y en dos escenarios: uno positivo, con buenas utilidades y otro pesimista, con bajos rendimientos.



BOCETO DE MODELO DE NEGOCIO

Beneficios que se obtendrán al implementar el negocio

Con base en los escenarios anteriores, explica el retorno de inversión que esperas.

Así mismo, añade un apartado en tu documento en donde incluyas:

- Los problemas a los que puede enfrentarse tu negocio una vez que lo hayas emprendido y las posibles soluciones por las que puedes optar para resolverlo.
- El impacto que tendrá el negocio sobre el ambiente y el entorno que lo rodea.

El desarrollo de este resumen es indispensable para estructurar, exponer y vender tu idea a terceros en caso de buscar financiamiento en cualquiera de sus dos formas:

Público

- Programas impulsados por secretarías de estado o empresas gubernamentales.
- Programas productivos.
- Programas de apoyo para el emprendedor.

Privado

- Socios o inversionistas.
- Empresas nacionales, extranjeras y transnacionales.
- Empresas que funcionan como fondeadoras o incubadoras de negocios.
- Instituciones financieras.