

PLAN DE NEGOCIOS II

The background is a light blue grid with various school-related illustrations in a sketchy style. These include an open book, a pushpin, a glue stick, a ruler, a pair of scissors, a pencil, a paper airplane, and several mathematical expressions like 3×3 , $1 + 2$, $x + y$, and 2 .

Modelo de Negocios

Fundamentos con que la organización crea, desarrolla, transfiere y captura valor (Cimientos)

Plan de Negocios

Documento escrito que detalla como la organización va a funcionar desde la estrategia, los recursos y los pasos que va a realizar para lograr su éxito (Estructura)

The background is a light blue grid with various hand-drawn school supplies and math symbols in a darker blue. These include an open book, a pencil, a paper airplane, a ruler, a pair of scissors, a paint palette, a star, a pushpin, a test tube, a lightbulb, a magnifying glass, and mathematical expressions like '3x3', '1/2', and 'x+y'.

Break Even

Se conoce también como punto de equilibrio
y es donde

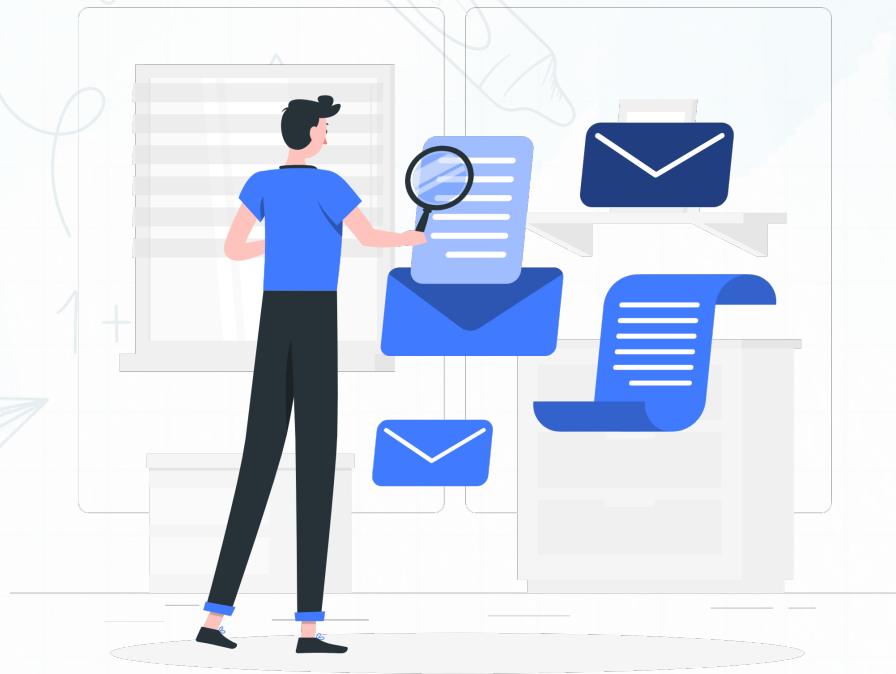
$$\text{Ingresos} = \text{Costos (fijos + variables)}$$

Escalabilidad

Capacidad de generar ingresos de forma más rápida de lo que crecen los costos, trascendiendo de un producto o servicio mínimamente viable a una estructura sostenible y rentable.

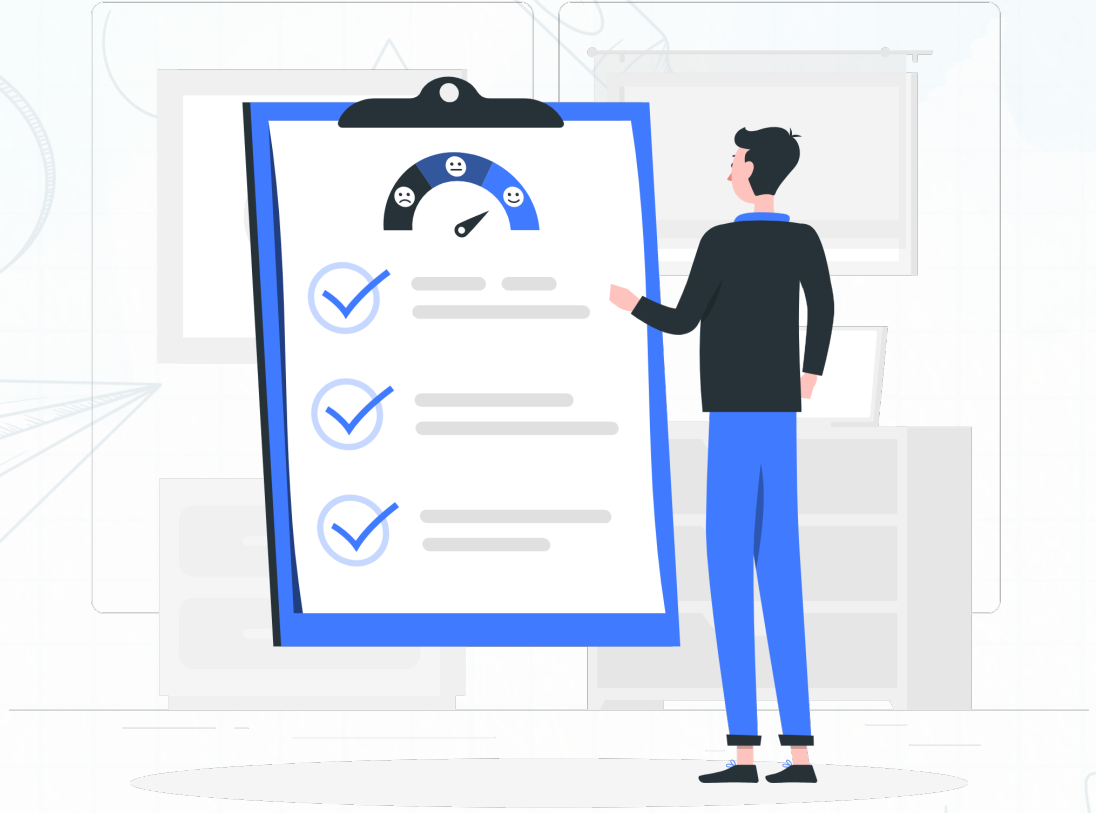
Bases Plan de Expansión

- Capacidades Estratégicas
- Solidez de propuesta de valor.
- Avance con riesgos conocidos y controlados.



Opciones de Crecimiento

- Productos Core
- Crecimiento Adyacente
- Expansión Geográfica
- Nuevas Capacidades



Fundamentos Plan de Expansión

- Definir Objetivo
- Hoja de ruta
- Respaldos numéricos



Recomendaciones Claves: ¿Que incluir?

1.- Equipo

Quienes son y dedicación de tiempo.
Cargos Claves

2.- Consejo Asesor

Externos que pueden aportar con experiencia y conocimiento.

3- Modelo de Operaciones

Actividades claves
Cadena de Valor
Puntos críticos
Continuidad operacional

4.- Análisis Financiero

Punto de equilibrio
Proyección de estados financieros
Indicadores relevantes
Inversión de esta etapa y como se usará
Requisitos potencial inversionistas

5- Tecnología

Estado de digitalización y automatización del emprendimiento.

6- Control

Variables que permiten análisis y toma de decisiones.

*** El objetivo de esta etapa es pasar de tener un producto o servicio vendible a una empresa con un claro plan de crecimiento.**