



“Universidad del Sureste”

Turno matutino.

Desarrollo Empresarial.

>Plan de Negocios

Presenta:

Omar Isaí de la Cruz Paredes

Cuarto Cuatrimestre ‘U’.

Medicina Veterinaria y Zootecnia.

Catedrático:

Lic. Víctor Salas

01 de agosto de 2020

Tapachula, Chiapas, México.

Plan de Negocios

Es un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación. Este documento muestra los objetivos que se quieren obtener y las actividades que se desarrollarán para lograr dichos objetivos.

Es decir, el plan de negocio es un instrumento de planificación que permite comunicar una idea de negocio para gestionar su financiamiento.

El plan de negocios describe brevemente el futuro como lo percibe el empresario potencial. Incluirá suposiciones justificadas sobre lo que posiblemente suceda. Como tal, será el manual para operar el negocio que se propone.

La recolección de datos que son relevantes y pertinentes con todos los aspectos del negocio propuesto.

El análisis de los datos recolectados.

La aplicación de los resultados para minimizar los riesgos en el negocio.

Todo plan tiene etapas predecibles que involucran una serie de tareas delimitadas en un tiempo, es decir, comienzan con el estudio de una idea y terminan con la entrega de un plan de negocio concluido.

>Aspectos de Marketing

>Aspectos de Producción

>Aspectos de Organización y Gestión

>Aspectos Financieros

Resumen ejecutivo: resumen y conclusiones.

Descripción y visión del negocio: información que permita entender el negocio y la descripción de los productos y los servicios que ofrece.

Análisis del mercado: descripción del sector en el que el negocio compite o competirá.

Planeamiento estratégico: una estrategia de planeamiento que nos permita saber dónde estamos y hacia dónde vamos, así como cuáles son nuestras fortalezas y debilidades.

Estrategia de comercialización y ventas: estrategia que se va a seguir para distribuir y vender los productos.

Análisis del proceso productivo: cómo se tiene que organizar para producir, qué insumos, maquinaria, etc., son necesarios.

Análisis económico financiero: cuántos ingresos y egresos se va a tener

Los planes de negocio surgen como una propuesta de resolver la necesidad de emprender un negocio relacionado generalmente a comercialización de algún tipo de servicio en forma personal. Por lo tanto, ambas tienen el mismo enfoque, siendo la única diferencia su aplicación. Los proyectos de inversión usualmente tienen un uso organizacional, mientras que los planes de negocio tienen una tendencia unipersonal de negocios. Ambos términos tienen un fin común, ser un documento que sintetice lo que se desea lograr en la implementación de una actividad empresarial ya sea personal y/o organizacional.