

# Plan de negocios.

## 2.1 Plan estratégico de negocios de Lambing y Huehl

Un plan estratégico de negocios es aquel plan que expone el método para llevar a cabo cierta actividad en cierto período del futuro.

### 2.1.1 Elementos para elaborar un plan de negocios.

Un Plan de negocios debe tener elementos para que sea exitoso y son los siguientes:

- Resumen ejecutivo
- Datos financieros.
- Determinación de la misión
- Aspectos legales.
- Ambiente del negocio
- Otros factores clave
- Plan de ventas
- Proveedores.
- Equipo de administración
- riesgos.

### 2.1.2 Resumen ejecutivo

Se proporciona un panorama global de todas las hechas más relevantes que contiene el plan.

Debe ser breve claro en la base descripción de los negocios propuestos y el producto o el servicio que proporcionará.

### 2.1.3. Determinación de la misión.

Es una explicación concisa y bien definida del propósito del negocio y la filosofía así como los productos y servicios que ofrecerá la empresa.

### 2.1.4. El ambiente de los negocios.

incluye panorama de los que suceden y van a influir en el desarrollo de la empresa. Se debe integrar tendencia nacional, tendencia de industria y tendencia local.

### 2.1.5 Plan de Ventas.

Ofrece una descripción detallada de la forma en que la compañía competirá en el mercado para la venta de los servicios.

### 2.1.6 Equipo de administración.

trata sobre los recursos humanos necesarios para que el negocio opere, preparando descripciones de los puestos, estableciendo los niveles de sueldos, salarios y prestaciones.

## 2.1.7 Datos financieros

El Plan financiero especifica las necesidades financieras y fuentes de financiamiento consideradas.

## 2.1.8 Aspectos legales.

Las formas de organización entre las que puede escoger incluyen las de propietario único, sociedades, corporaciones, o sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada y negocios conjuntos.

## 2.1.9 requerimientos de seguros.

El seguro sobre la propiedad reembolsa a la compañía si los activos resultan dañados o destruidos. existen 4 categorías generales de seguros.

## 2.1.10 Proveedores.

Los proveedores pueden clasificarse como productores; mayoristas o intermediarios financieros.

## 2-1.11 Riesgos

Los riesgos controlables son aquellos que son asegurable. Los riesgos incontrolables son los que no pueden asegurarse.

Debe desarrollarse una estrategia enfocada a los riesgos incontrolables que en ocasiones son exclusivos del negocio.