

10/06/2020

Marco Teórico (Capítulo II)

Elementos para elaborar un plan de negocios

Resumen ejecutivo: Se proporciona un panorama global de todos los hechos más revelantes que contiene el plan (publicidad, promoción, administración, utilidad).

Determinación de la misión: Es una explicación concisa y bien definida del propósito del negocio (filosofía, productos, servicios) que ofrecerá la empresa.

El ambiente de los negocios: Incluye un panorama de lo que sucede y va a influir en el desarrollo de la empresa, para esto se deben de integrar las tendencias.

Plan de Ventas ofrece una descripción detallada de la forma en la que la compañía competitiva en el mercado para la venta de los servicios. Es importante analizar bien a las empresas que compiten en el mismo mercado con el fin de desarrollar una estrategia competitiva.

Equipo de administración Trata sobre los recursos humanos necesarios para que el negocio opere, preparando descripciones de los puestos, niveles de sueldo, salarios y prestaciones, se elabora un programa de trabajo.

Datos Financieros Especifica las necesidades financieras y fuentes de financiamiento consideradas, se consideran los costos de inicio y forma que se financiará el negocio.

Aspectos legales Escoger una forma de organización para la compañía después de considerar los impuestos, número de propietarios. Las formas de organización que puedes escoger incluyen las de propietario único, sociedades corporaciones, sociedades anónimas, y negocios conjuntos.

Requerimiento de Seguros Existen 4 categorías de Seguros (sobre la propiedad, sobre las ganancias, sobre responsabilidades por lesiones, y los seguros de salud, discapacidad y vida.)

Proveedores Pueden clasificarse como productores, mayoristas o intermediarios funcionales se deberá obtener costos de productos, programas de entrega, condiciones de crédito.

Riesgos El negocio debe analizar los 2 tipos de riesgo, Incontrolables son los que no pueden asegurarse, y los controlables son aquellos que son asegurables.