



PASIÓN POR EDUCAR

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

NOMBRE DE LA ALUMNA: ALICIA DEL CARMEN PÉREZ HERNÁNDEZ.

LICENCIATURA: CONTADURÍA PÚBLICA.

NOMBRE DEL PROFESOR: HUGO ADALBERTO SANTIESTEBAN PANIAGUA.

NOMBRE DEL TRABAJO: RESUMEN DEL PLAN DE NEGOCIOS.

MATERIA: DESARROLLO EMPRESARIAL.

CUATRIMESTRE: 6TO

GRUPO: (E)

PASIÓN POR EDUCAR

Introducción

En este resumen se verificará como es un plan de negocios, se dice que es un instrumento de planificación sencilla, cuando se crea una nueva empresa, se buscan ciertas estrategias, que permiten comunicar ideas del negocio, creada por las mismas personas esto es un documento donde encuentra estructurada y organizada un plan de negocio, para poder llevar un proceso de actividades a realizar e identificar otros tipos de métodos, para implementarlas, esto sirve de guía para el emprendedor cuando este en función los objetivos propuestos para cumplir una meta de manera que la empresa vaya desarrollando y creciendo con el fin de obtener ganancias por su ingreso.

Plan de negocio.

Un plan de negocio es un documento formal donde detalla una explicación escrita del modelo de negocio que se pone en marcha lo que se va hacer, cuyo objetivo se planea, estrategias, y los procesos creativos a emprender. En este sentido se presenta como un análisis de mercado y establece un plan de acción para alcanzar conjuntos de objetivos que se han propuesto, que le permite tener un mejor entendimiento que le ayuda investigar, reflexionar y visualizar los factores del negocio a mejorar.

se estudia el entorno de la empresa, analizando y evaluando los posibles resultados si se logran los objetivos marcados en el proyecto. Para ello, es importante que el plan de negocio contenga en sus páginas las diversas variables que conforman sus objetivos y los recursos que serán necesarios dedicar a los mismos para iniciar su funcionamiento y para conseguir alcanzar esos objetivos contempladas, para la adquisición de recursos y ponerlas en función y mejorarla calidad del negocio o producto.



Al iniciar un plan de negocio se redacta antes de la inversión o al inicio para captar recursos que se necesita para cumplir con la visión de la empresa a lograr, siempre y cuando tenga los medios suficientes para poner en función lo acordado en dicho documento.

Para planear debes de creer de sí mismo en todas las ideas prolongadas, y ver un resultado que favorece la labor a beneficio del negocio y el objetivo para lograr un crecimiento y rendimiento en la empresa, por lo general ver más allá de lo que se puede hacer con la finalidad de tener éxito, así como también esta idea debe ser comprobada antes de ponerla en ejecución, su función debe ser adecuada y conveniente para la empresa, así tomar decisiones en conjunto con el grupo de trabajadores, y opinen acerca de la nueva idea a implementar, una vez que se haya tomado un acuerdo, se lleva a cabo la nueva estrategia que se desea hacer, de manera organizada para una fácil consulta en caso de que presentan algunas dificultades durante el proceso de su desarrollo, ya que se considera una amplia magnitud de lo planeado.

Es importante tomar en cuenta en un plan de negocio estos tres conceptos:

Administración

Planeación, organización, control y evaluación.

Tener claro los objetivos para poder planear conforme la necesidad y las estrategias que se van a utilizar para ver el crecimiento dentro de la empresa, así mismo tener una buena organización en las actividades en cada área de trabajo que le corresponde los empleados,

Mantener el dialogo ante los demás, es importante establecer comunicación con los diferentes empleados que se encuentran en la jerarquía de trabajo y hacia los clientes, ya que se consideran esos aspectos como iniciativa propia. Si crees ser productivo demuestra tu habilidad y buscar la forma de crecer como persona.

Financiamiento

Cuando la empresa se encuentra activamente viable y atractivo eso le ayuda a traer financiamiento, puede hacer prestamos en cualquiera de los bancos donde se den cuenta del negocio que es rentable y es capaz de pagar la deuda que la empresa va tener, para eso se avala con un documento de por medio.

Viabilidad

Un plan de negocio permite comprobar la viabilidad de un negocio; es decir, saber si se puede llevar acabo, si es necesario buscar nuevas ideas o ajustar lo que se tiene en mente para aplicarlo en la empresa la cosa es que sea aceptable lo que se desea hacer.

Porque a través del estudio de mercado que se hace, por ejemplo, puedes saber si el producto o servicio que ofreces tendrá una buena aceptación entre los consumidores, o si cuentas con los recursos para poder competir con otras empresas, vender productos de calidad que satisface la necesidad del cliente, como llamar la atención para mejorar la venta del negocio, las estrategias se formulan para cumplir las metas establecidas.

La otra es buscar, un inversionista o un socio para tu negocio, eso te permite demostrar lo atractivo de tu idea de negocio la seriedad del proyecto y la rentabilidad del futuro negocio en marcha: así podrás convencerlo de que inviertan o se asocien contigo para que funcione mejor y aporte ideas para enriquecer y favorece la empresa en caso de que haga falta algo, cuando vea esa actitud positiva en ti, que realmente quieres lograr y crecer con lo mas mínimo que hayas hecho, entonces se da cuenta que tu actividad va aprobando para un futuro.

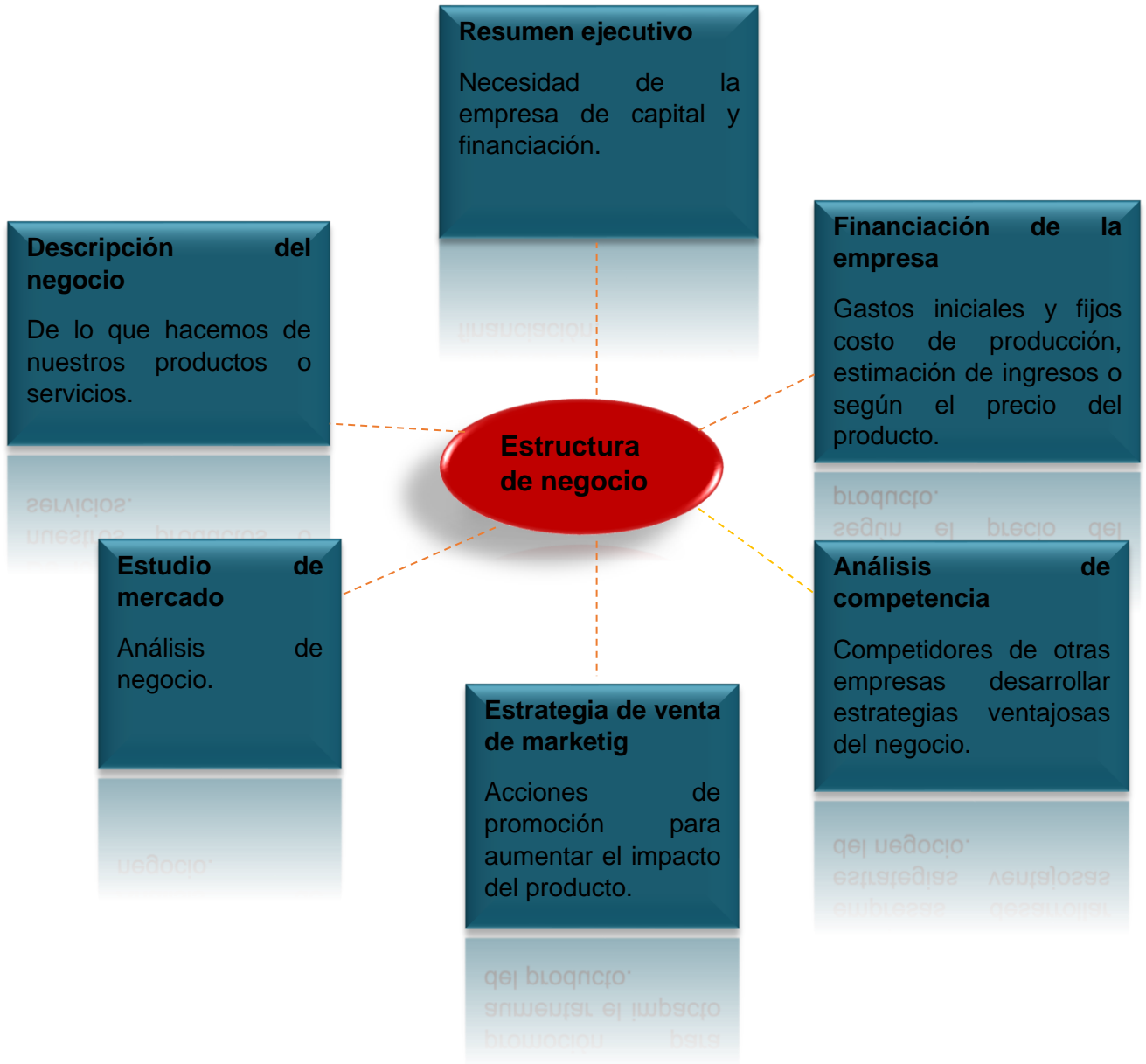


Esto debe llevar un tiempo para procesar y tenerlo en función ya que de manera que se vaya poniendo en ejecución el avance, ira reflejando en los resultados a obtener.

Un plan de negocio los emprendedores saben que es un documento para describir todas las actividades que se lleva acabo en la empresa de manera detallada, para llevar un proceso adecuado de la mejor manera, así como la cantidad que se invierte, para aprovechar esa oportunidad que se dio en un debido momento y que se espera obtener una ganancia en un tiempo o periodo, mas de lo que fue invertido, para desarrollar y producir dentro de la empresa, que beneficie el negocio lo mas proto que se pueda, también prevenir que surjan algunos detalles para prevenir perdidas que limiten la actividad que se esté realizando.



En este mapa se muestra la estructura del plan de negocio en lo cual esto son las principales que debe contener el documento escrito.



Conclusión

Un plan de negocio es un escrito que fundamenta la creación de nuevas ideas, haciendo un estudio de mercado, donde se lleva a cabo el análisis, del entorno de la empresa, la investigación que hace en el mercado y la reflexión, donde toman ciertas consideraciones y decisiones de esa oportunidad que se presenta, empieza a descubrir la necesidad que existe en el mercado, a partir de los estudios se implementa nuevas estrategias para ofrecer ese producto, así se inicia, la creación o la fundación de un nuevo negocio. la empresa invierte una cantidad de dinero, pero más adelante busca conseguir, una ganancia efectiva, para cumplir una visión y misión, en busca de nuevas alternativas que favorece la empresa para un futuro y llevar un mayor crecimiento y desarrollo.

Bibliografía

Antología desarrollo empresarial

<https://www.100plandenegocios.com/para-que-sirve-hacer-un-plan-de-negocio>

<https://www.csclick.net/que-es-un-plan-de-negocios>