

Cuadro sinóptico

NOMBRE: Galilea Espinosa Sánchez

GRADO: 6to

GRUPO: A

MATERIA: DESARROLLO E.

TRABAJO: CUADRO SINOPTICO

TEMA: --

Plan de negocios

- Concepto { Es un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación.
- Componentes {
 - Aspectos de Marketing: El estudio de marketing investiga la demanda a futuro del producto.
 - Aspectos de Producción: El estudio de producción selecciona el proceso de fabricación.
 - Aspectos de organización y gestión: Este componente examina la forma apropiada de la organización de la empresa.
 - Aspectos Financieros: El estudio financiero calcula el total de capital que se requiere para comenzar el
- Contenido de negocios {
 1. Resumen ejecutivo
 2. Definición del negocio
 3. Estudio de mercado
 4. Estudio técnico
 5. Organización
 6. Estudio de la inversión y financiamiento
 7. Estudios de los ingresos y egresos
 8. Evaluación del proyecto.
- Contenido del plan de negocios. {
 1. Resumen ejecutivo: resumen y conclusiones.
 2. Descripción y visión del negocio: información que permita entender el negocio y la descripción de los productos y los servicios que ofrece
 3. Análisis del mercado: descripción del sector en el que el negocio compite o competirá
 4. Planeamiento estratégico: una estrategia de planeamiento que nos permita saber dónde estamos y hacia dónde vamos, así como cuáles son nuestras fortalezas y debilidades.
 5. Estrategia de comercialización y ventas: estrategia que se va a seguir para distribuir y vender los productos.
 6. Análisis del proceso productivo: cómo se tiene que organizar para producir, qué insumos, maquinaria, etc., son necesarios.
 7. Análisis económico financiero: cuántos ingresos y egresos se va a tener

- Proceso de selección de negocios.

Los proyectos de inversión usualmente tienen un uso organizacional, mientras que los planes de negocio tienen una tendencia unipersonal de negocios.

- Naturaleza del proyecto

1. El producto o servicio nuevo

1. Definir el problema existente y la solución que se plantea 2. Presentar el bien o servicio que se va a producir o vender. 3. Señalar enfoques específicos del mismo. 4. Resaltar los aspectos innovadores. 5. Destacar los factores fundamentales de diferenciación. 6. Indicar acciones a desarrollar para la protección de la idea. 7. Indicar que utilidad brinda al consumidor y que necesidad satisface.

2. Presentación del equipo directivo

Educación y preparación profesional
Experiencia práctica
Experiencia adquirida en el exterior
Experiencia directiva
Habilidades especiales

3. Breve historia del proyecto

Se trata de hacer un breve resumen de la evolución del proyecto desde que se originó la idea hasta que esta se ha concretado y estructurado en el presente Plan de Negocio, resaltando el tiempo que se ha necesitado para madurar la idea hasta alcanzar el grado de desarrollo actual.

4. Valoración global del proyecto y coherencia

Para llevar adelante este análisis puede ser de utilidad utilizar como herramienta la matriz FODA a partir de la cual pueden generarse estrategias, realizando un análisis externo a la empresa con el fin de identificar Oportunidades y Amenazas y un análisis interno apuntando a descubrir Fortalezas y Debilidades de la misma.