

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

DESARROLLO EMPRESARIAL

CUADRO SINÓPTICO

CARLOS MANUEL AGUILAR HIDALGO

Unidad 4

4.1. Plan de negocios

es un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación.

- La recolección de datos (a través de un trabajo de investigación)
- El análisis de los datos recolectados
- La aplicación de los resultados para minimizar los riesgos en el negocio

- Aspectos de Marketing
- Aspectos de Producción
- Aspectos de organización y gestión
- Aspectos Financieros

4.1.1 Contenido de negocios

estructura

- Resumen ejecutivo
- Definición del negocio
- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Organización
- Estudio de la inversión y financiamiento
- Estudios de los ingresos y egresos
- Evaluación del proyecto

4.2 Contenido del plan de negocios

- 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
- Estrategia de comercialización y ventas: estrategia que se va a seguir para distribuir y vender
- Análisis del proceso productivo: cómo se tiene que organizar para producir
- Análisis económico financiero: cuántos ingresos y egresos se va a tener

4.2.1 Proceso de selección de negocios

un documento que sintetice lo que se desea lograr en la implementación de una actividad empresarial ya sea personal y/o organizacional

Un plan de negocios al igual que un proyecto de inversión surge debido a la existencia de oportunidades de negocios que pueden ser necesidades no satisfechas de los usuarios

4.2.2 Naturaleza del proyecto

- El producto o servicio nuevo
- Presentación del equipo directivo
- Breve historia del proyecto
- Valoración global del proyecto y coherencia

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.