



MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

DESARROLLO EMPRESARIAL

Sexto cuatrimestre grupo A

Mayo - Agosto

ING. Juan Manuel Jaime

Alumno: José Eduardo Roblero Tovar

Actividad: Cuadro sinoptico

Comitán, Chiapas.

## Plan de negocios

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

Un instrumento de gestión de la empresa que sirve de guía para el emprendedor o empresario implemente un negocio.

"tiene etapas predecibles que involucran una serie de tareas delimitadas en un tiempo

Describe brevemente el futuro como lo percibe el empresario potencial. Incluirá suposiciones justificadas sobre lo que posiblemente suceda. Como tal, será el manual para operar el negocio que se propone.

## Aspectos del marketing

Investiga la demanda a futuro del producto, determina la competitividad dentro de la industria, establece la cantidad anual que puede vender, hace un estimado de los precios de venta a futuro y diseña un programa de marketing para el producto

Conocer a sus clientes futuros y ojalá testee su solución en un piloto.

## Aspectos de producción

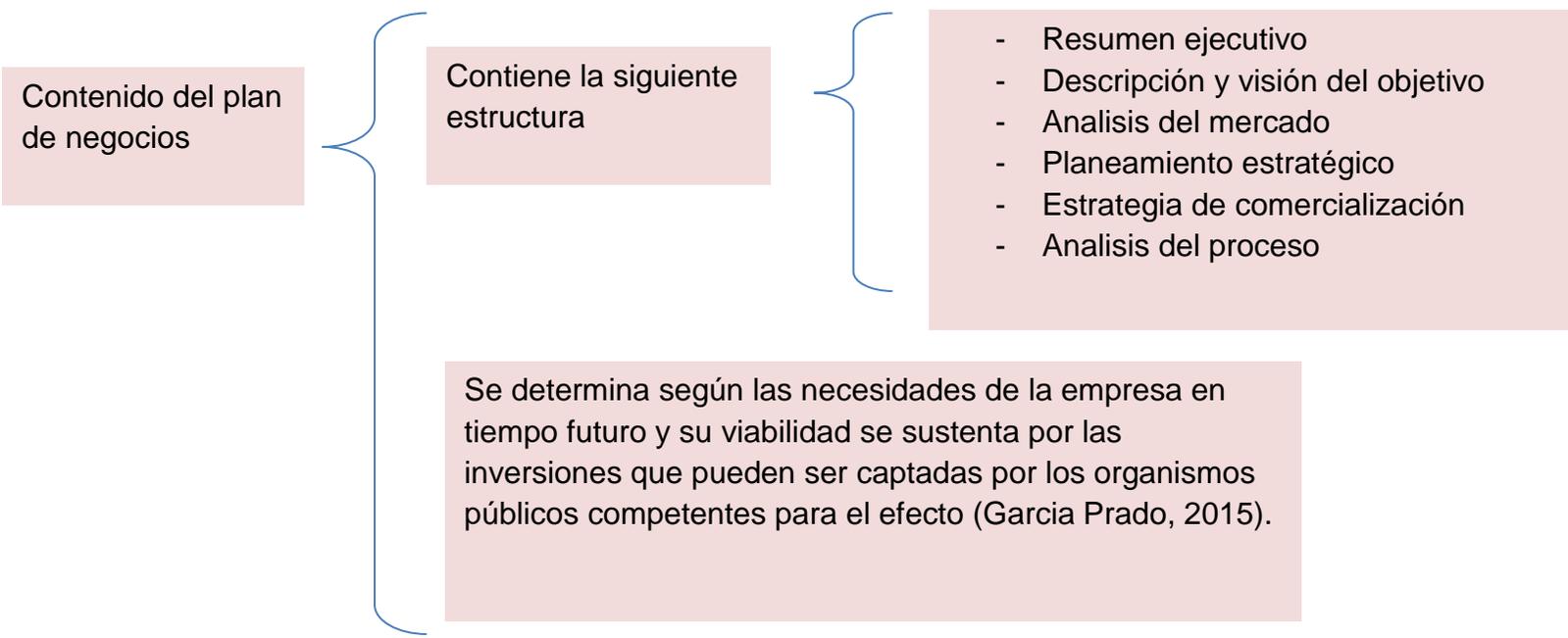
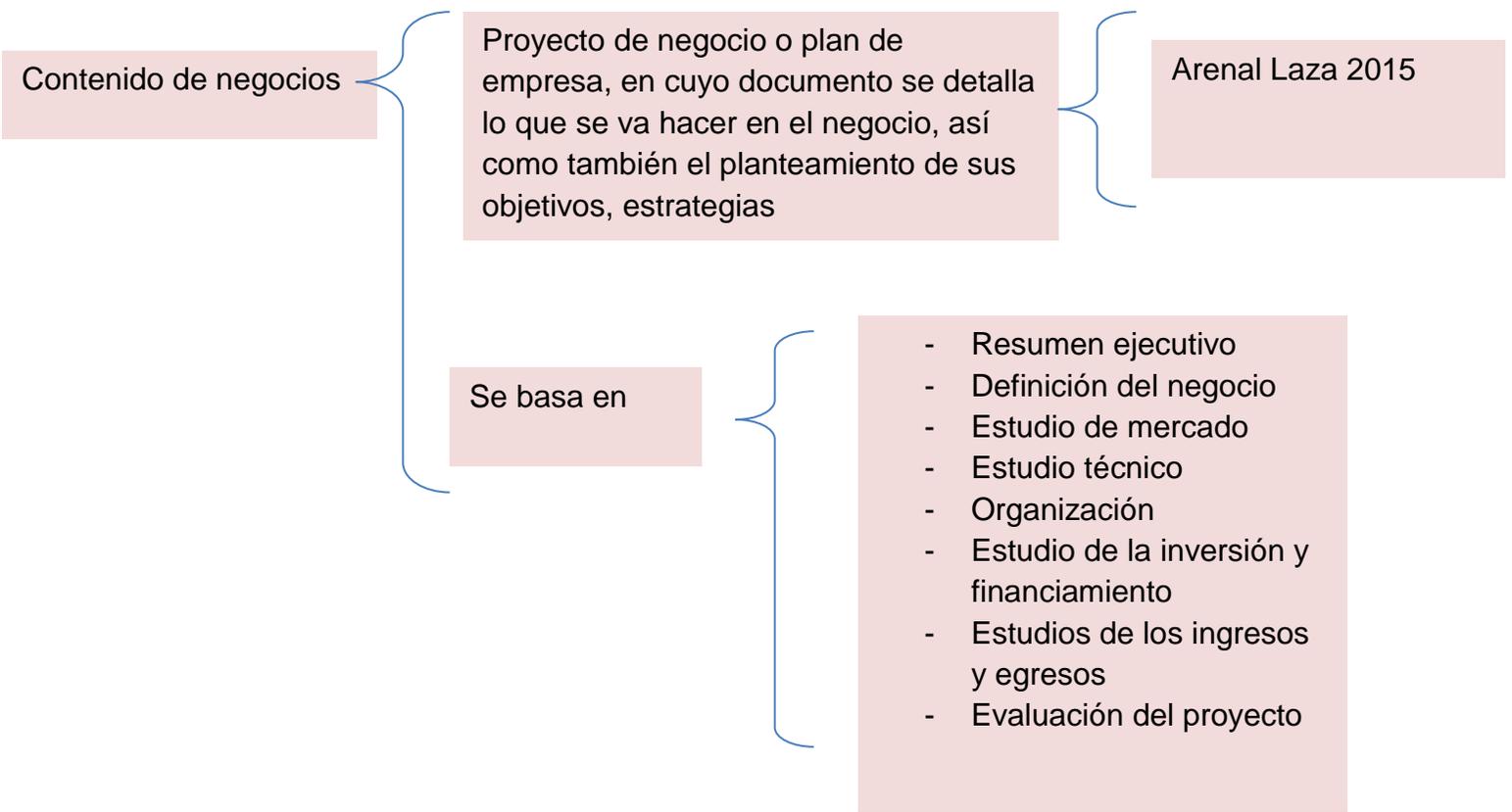
Selecciona el proceso de fabricación, la capacidad del diseño, maquinaria y equipos, ubicación de la empresa

## Aspectos de organización y gestión

Este componente examina la forma apropiada de la organización de la empresa, antecedentes y capacidades del empresario y el patrón del personal profesional del negocio.

## Aspectos financieros

Calcula el total de capital que se requiere para comenzar el negocio, mide la exposición del empresario



## Proceso de selección de negocios

Surgen como una propuesta de resolver la necesidad de emprender un negocio relacionado generalmente a comercialización de algún tipo de servicio en forma personal.

Surge debido a la existencia de oportunidades de negocios que pueden ser necesidades no satisfechas de los usuarios

## Naturaleza del proyecto

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

## El producto o servicio

- Definir el problema existente y la solución que se plantea.
- Presentar el bien o servicio que se va a producir o vender.
- Señalar enfoques específicos del mismo.
- Resaltar los aspectos innovadores.
- Destacar los factores fundamentales de diferenciación.
- Indicar acciones a desarrollar para la protección de la idea.