



**Nombre de alumno: Fernando Gpe.
Rojas Ortiz**

**Nombre del profesor: Juan Manuel
Jaime**

**Nombre del trabajo: cuadro
sinoptico**

PASIÓN POR EDUCAR

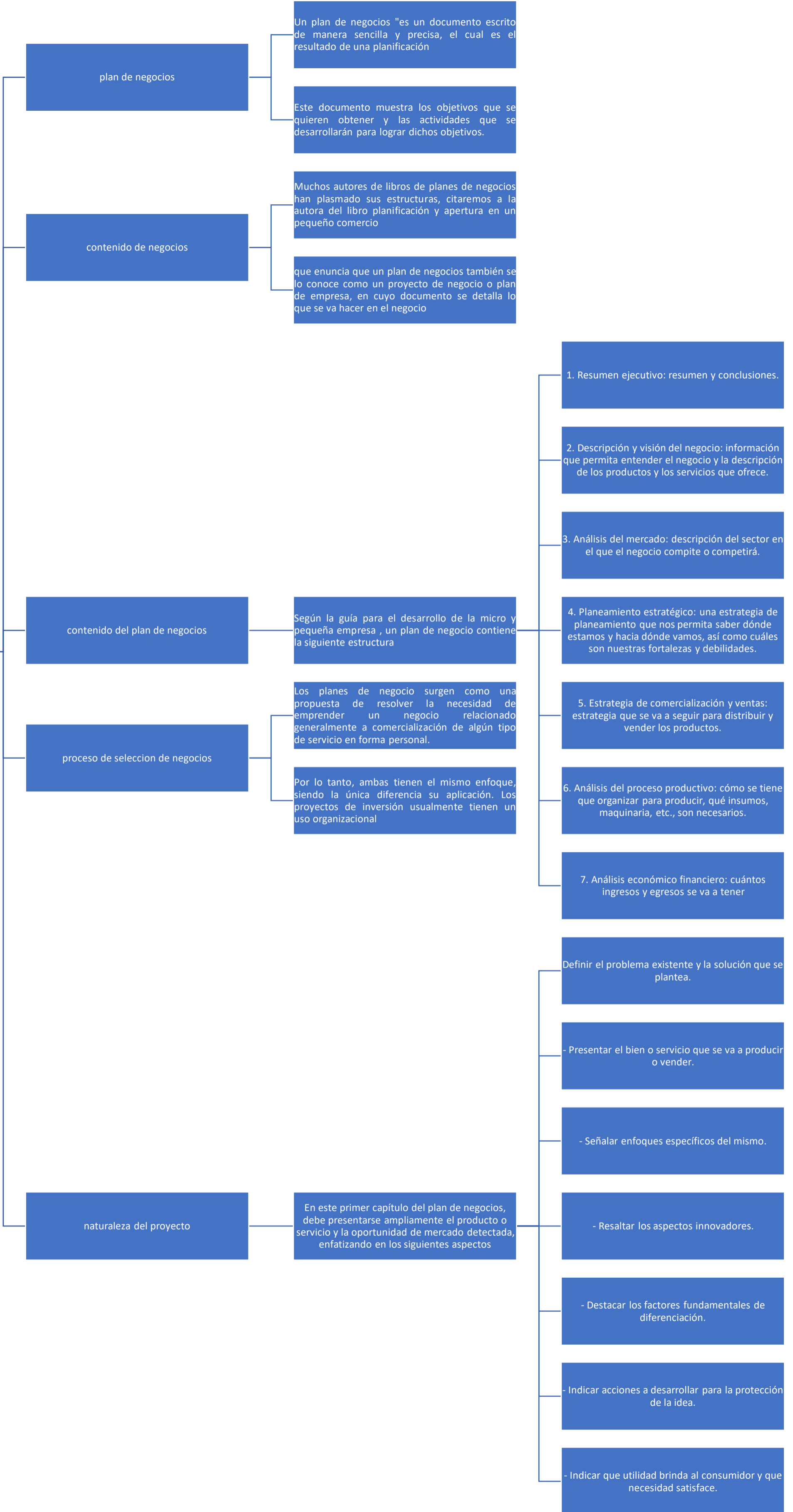
Materia: Desarrollo empresarial

Grado: 6to cuatrimestre

Grupo: B

Comitán de Domínguez Chiapas a 26 de Julio de 2020.

desarrollo empresarial



plan de negocios

Un plan de negocios "es un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación

Este documento muestra los objetivos que se quieren obtener y las actividades que se desarrollarán para lograr dichos objetivos.

contenido de negocios

Muchos autores de libros de planes de negocios han plasmado sus estructuras, citaremos a la autora del libro planificación y apertura en un pequeño comercio

que enuncia que un plan de negocios también se lo conoce como un proyecto de negocio o plan de empresa, en cuyo documento se detalla lo que se va hacer en el negocio

contenido del plan de negocios

Según la guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa , un plan de negocio contiene la siguiente estructura

proceso de seleccion de negocios

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

Por lo tanto, ambas tienen el mismo enfoque, siendo la única diferencia su aplicación. Los proyectos de inversión usualmente tienen un uso organizacional

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

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.

- Indicar que utilidad brinda al consumidor y que necesidad satisface.

naturaleza del proyecto

En este primer capítulo del plan de negocios, debe presentarse ampliamente el producto o servicio y la oportunidad de mercado detectada, enfatizando en los siguientes aspectos