



Universidad del Sureste
Escuela de Medicina

Taller del Emprendedor

Presenta

Anel Guadalupe Gordillo Abadía

7to. Semestre Grupo: A

Docente

Rodríguez Alfonso Myrelle Erendira

Comitán de Domínguez, Chiapas

Agosto 2020

PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocios es un documento escrito, que incluye básicamente los objetivos de tu empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que requieres para financiar tu proyecto y soluciones para resolver problemas futuros (tanto internos como del entorno).

También en esta guía se ven reflejados varios aspectos clave como: definición del concepto, qué productos o servicios se ofrecen, a qué público está dirigida la oferta y quiénes son los competidores que hay en el mercado, entre otros.

Razón de ser del plan de negocios

Un plan de negocios sirve para aterrizar la idea, organizar el proyecto y materializar la empresa, tomando en cuenta los procesos necesarios

y lo que va a costar cada uno, ya que todo conlleva un gasto y un costo, que es la inversión inicial y constante del negocio

¿QUÉ DESCRIBE EL PLAN DE NEGOCIOS?

El plan de negocios es un documento que sintetiza la manera en que una iniciativa empresarial debe organizarse y actuar para tener éxito. En este sentido, el plan de negocios define los objetivos que la empresa se propone alcanzar. De allí que existan varios elementos que todo plan de negocios, a la hora de ser elaborado, debe contemplar:

- **Planeamiento:** es la parte en que se explica la idea del negocio, se describe la empresa, y se exponen los productos o servicios que se comercializarán.

- **Comercialización:** es la parte donde, previo análisis y estudio de mercado, se determinan las estrategias de comercialización que se implementarán, el público al que están dirigidos los productos o servicios, así como aspectos relacionados directamente con su venta, como la fijación de precios y los canales de distribución que se emplearán.
- **Operación:** es la parte donde se define la estructura organizacional de la empresa, las políticas administrativas, así como las técnicas y procedimientos para producir los bienes o servicios que se comercializarán.
- **Producción:** es la parte donde se definen todos los asuntos relacionados con la producción de los productos, lo cual incluye temas como proveedores, existencias mínimas, la logística de la distribución, entre otros aspectos.
- **Administración:** es la parte donde se fijan temas como políticas crediticias, manejo de acreedores, gestión de las cuentas, así como plan financiero, proyección de ventas, flujo de caja, rentabilidad, entre otras cosas.
- **Resumen:** es la parte final del plan de negocios y donde se explica, de manera resumida, la información más importante del proyecto en cuanto negocio, sus puntos fuertes y la inversión requerida.

ENFOQUES DEL EMPRENDEDOR

existen cuatro factores clave que un empresario no debe descuidar: el emocional, desde el enfoque personal y el organizacional, el referente a las operaciones, al equipo humano y por supuesto, a las ventas.

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

1.-VISIÓN

Un emprendedor ha de tener una visión de negocio especial. Un olfato que le permita anticiparse al mercado para poner en marcha un negocio que realmente satisfaga las necesidades de su público objetivo.

2.-INICIATIVA

De la misma manera, un emprendedor debe llevar la iniciativa por bandera. Una persona que se plantee continuamente nuevas propuestas, mejoras y oportunidades. Esto es determinante para que el producto o servicio que desarrolle sea totalmente innovador.

3.-PASIÓN

Un emprendedor sin pasión por lo que hace no tiene ningún sentido. Al emprendedor tienen que entusiasmarle lo que está llevando a cabo y creer en su proyecto ya que de ello también dependerá su éxito o fracaso. Debe tener una firme apuesta y defender con pasión su idea.

4.-AMBICIÓN

Cualquier proyecto que se emprenda ha de ser ambicioso. Y quien lo lidere también. Tener claro qué queremos conseguir y, después, plantearnos cómo lo vamos a lograr, ayudará al emprendedor a ver el camino con mayor claridad.

5.-LIDERAZGO

Un proyecto emprendedor necesita de un buen líder que tenga una capacidad de influencia especial y que sepa conectar con sus trabajadores. Ello significa que el líder de equipo será

capaz de comunicar las ideas de manera brillante hasta el punto de generar motivación, así como explotar las mejores virtudes de cada uno de los que forman parte del equipo.

6.-RESOLUTIVO

Otra cualidad del buen líder y, por tanto, del emprendedor es la capacidad de resolver los inconvenientes o problemas de una manera rápida y eficaz. Esto es muy importante ya que en un proyecto que acaba de nacer lo normal es que vayan apareciendo diferentes situaciones que pondrán de manifiesto la necesidad de alguien que tenga esta cualidad.

7.-CREATIVO

El emprendedor también tiene que tener una mente innovadora y creativa. Un profesional cuya inspiración no tenga límites precisamente para idear un proyecto innovador, resolver con cierta creatividad posibles problemas o, incluso, plantear alternativas que nada tengan que ver con lo comúnmente conocido.

8.-ASERTIVO

Mostrarse seguro de sí mismo y hacérselo ver al resto. Esta faceta es muy importante ya que el emprendedor dejará ver su seguridad en confianza en sí mismo, al mismo tiempo que le permitirá no dar rodeos y orientarse a los objetivos ya planteados.

9.-CAPACIDAD DE APRENDIZAJE

Es necesario tener una buena actitud, tanto para lo bueno que vendrá, como para lo malo. Aprender día a día de los aciertos y de los errores es otra de las grandes cualidades que ha de tener un buen emprendedor.

10.-OPTIMISTA

Ser positivo ayudará al emprendedor a convertir las amenazas en oportunidades. Asimismo, favorecerá a cumplir con el resto de cualidades, ya que permitirá afrontar con una mejor actitud ante cualquier adversidad, además de desarrollar una mentalidad constructiva.

TIPOS DE EMPRENDEDORES

1. EMPRENDEDOR SOCIAL

El emprendedor social desea ejecutar sus ideas para que las personas puedan tener una mejor calidad de vida en cualquier parte del mundo.

2. EMPRENDEDOR ESPECIALISTA

Es una persona metódica y técnica. Se concentra en las ideas para un sector específico y busca generar impacto a nivel corporativo con ellas.

En su mayoría son profesionistas que combinan sus conocimientos con el emprendimiento para desarrollar un proyecto que les genere dinero.

3. EMPRENDEDOR MULTI-FUNCIONAL

Son capaces de generar avances con dos o más negocios en simultáneo, sin perder el enfoque en ninguno.

4. EMPRENDEDORES POR ACCIDENTE

En la historia hemos visto que muchos “errores” han ocasionado en sus responsables grandes descubrimientos. Los emprendedores por accidente son los que se topan con una idea al azar y la identifican como una posibilidad real de negocios.

5. EMPRENDEDOR OPORTUNISTA

Ya hablamos de esto en los tipos de emprendimiento.

No es más que el emprendedor que logra identificar la oportunidad y desarrolla una solución a un problema en específico.

6. EMPRENDEDOR INVERSIONISTA

Es el que cuenta con los recursos y busca proyectos e ideas para poner dinero sobre ellas y lograr desarrollarlas.

No es quien dirige el negocio, actúa más bien como un socio capitalista.

7. EMPRENDEDOR POR NECESIDAD

Son los emprendedores que luego de una situación desfavorable, como desempleo, situación económica y otras, deciden que iniciar un negocio es la manera de solventarlo.

Son los más comunes. En todos lados podemos encontrar personas que no se conformaron con recibir un sueldo o no podrían acceder a mejores salarios y decidieron satisfacer sus necesidades con un negocio.

8. EMPRENDEDOR INNOVADOR O VISIONARIO

Es aquel que busca nuevas maneras de solucionar un problema que sean más accesibles y económicas para un sector de la población.

Piensa en proyectos de largo alcance y desarrolla planes para hacerlos rentables por décadas.