



Universidad del Sureste
Escuela de Medicina

TALLER DEL EMPRENDEDOR

“Ensayo del plan de negocios”

Dra. Rodríguez Alfonzo Myreille Erendira

Grado: 7 semestre Grupo: “A”

Estudiante:

Eduardo Ernesto Zavala Barco

12 de septiembre del 2020
Comitán de Domínguez, Chiapas



INTRODUCCIÓN

El plan de negocio habla de cómo debemos de tener una idea o un proyecto ya en forma estructurada la cual debemos de darle una breve presentación a lo que queremos hacer. El plan de negocio es un documento en el cual vamos distintas cosas sobre la empresa o sobre el servicio que queramos dar en donde veremos que esto nos ayudara a darle un orden en cuanto a todo lo que hacemos y nos ayudara a ver cada una de las cosas que realizaran el personal y en qué área se deberán de encontrar dándole la importancia a todas las áreas que están aquí para que cada uno de ellas se desempeñe correctamente unas con otras.

Lo que es este plan de negocios nos ayuda a tener las cosas bien estructuradas y en esto veremos en cuanto tiempo se generara los ingresos ya recuperando todo lo que se invierte que puede ser a largo plazo o a corto plazo, esto nos ayuda a ver algunas cosas de insumos sobre el negocio con un buen plan de negocio vamos la información que se necesita sobre el mercado, ver las investigaciones y tratar de conocer todo sobre la lógica del negocio, sector, en el mercado será de gran utilidad. Estas informaciones se pueden encontrar en varias fuentes, las más rápidas y accesibles pueden ser obtenidas en diarios, revistas, gremios, ferias, cursos o aportes de personas referentes del sector del negocio.

PLAN DE NEGOCIO

El plan de negocio, también llamado plan comercial de la empresa, es un documento que especifica, en lengua escrita un negocio que se pretende iniciar o que ya se ha iniciado. Lo que es el plan de negocios se verá en lo que es la consideración una síntesis de cómo queremos o como deben el dueño de un negocio, administrativo o empresario, puedan intentar organizar un labor empresarial en el cual ellos puedan implementar las actividades que se necesitaran y suficientes para que tengan un éxito, para el plan de negocios que tiene que estructura a futuro ya sea a corto tiempo o puede ser a un largo tiempo.

Lo que se intenta con lo que es el plan de negocios es llegar a comunicar o que se pueda exponer o demorar lo que es el propósito de la empresa con de lo que quieren sacar a la venta o mostrarle a su público lo que busca la empresa, en lo que incluirán los temas como el modelo de negocio, el organigrama de la organización, la fuente de inversiones iniciales, el personal necesario junto con su método de selección, la filosofía de la empresa y su plan de salida. En estos veremos que por general, para las empresas van en búsqueda de lo es una idea de negocio parte de la identificación de una necesidad en el mercado y del producto o servicio que podría atenderla. Sin embargo, una idea de negocio no será necesariamente una oportunidad de negocio. Para que la idea se transforme en oportunidad será necesario analizar.

Para lo que es el plan de negocio debemos de tener en cuenta que para esto hay que definir bien lo que es nuestro producto o servicio donde el consumidor se dará cuenta de lo que va comprar con de acuerdo a lo que lee o lo que ve, tenemos que tener en cuenta también que hay que contar con un equipo de trabajo y ver en que secciones se van a establecer a cada uno de ellos y la importancia que tendrán cada uno y cómo van a estar conformados. Hay que ver lo que es también el plan de mercado para ver las oportunidades que tendría nuestro producto en el mercado, el sistema de negocios se debe de tener muy en cuenta ya que veremos las competencias principales y puntos clave o variables claves

la empresa dispone de una serie de alternativas de las que deberá seleccionar, en cada caso, la más conveniente para llegar a su clientela potencial.

Publicidad. Dentro de este apartado nos encontramos con diversos medios publicitarios

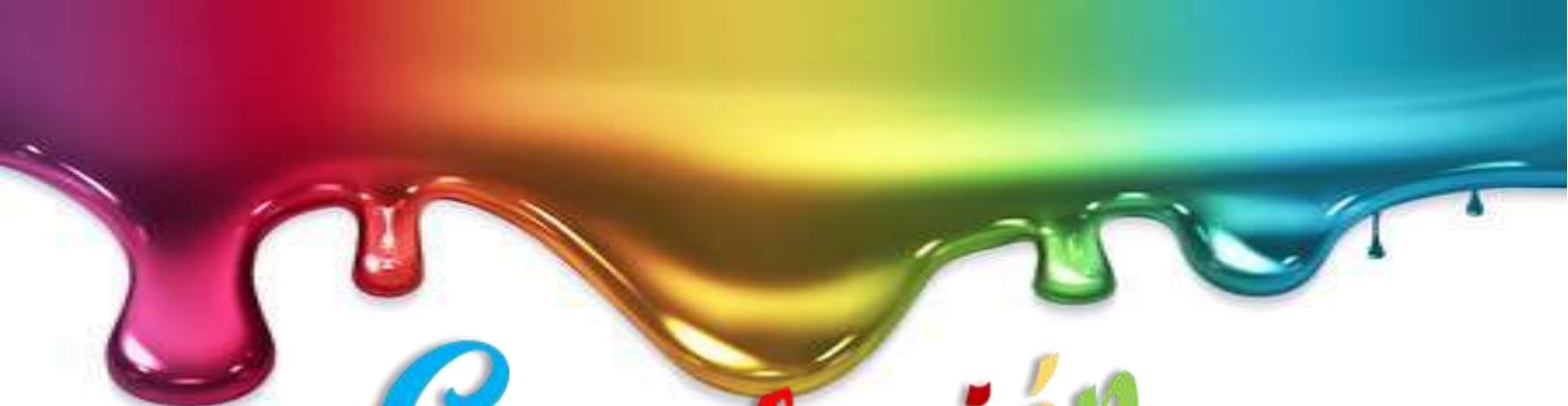
Distribución. Acercar el producto a la clientela puede ser un factor más de comunicación. Este acercamiento puede realizarlo una empresa, con recursos propios o mediante la subcontratación de empresas de transportes.

Merchandising. Son acciones que se realizan en el lugar de venta.

Lo que es nuestro plan de negocio vemos a ver que es un documento estratégico en el cual veremos dos funciones que son muy fundamentales. En cuál de estas nos trae para poder determinar lo que es la variabilidad económica-financiera del proyecto empresarial que se tiene en idea y que no ocasione problemas. También este documento nos va a traer lo que es la suposición de lo que es la imagen de la empresa ante lo que son las terceras personas. Lo que es este plan de negocios tiene un gran objetivo el cual es ayuda a alcanzar un conocimiento amplio y objetivo de la empresa o la actividad que pretende poner en marcha. Al mismo tiempo encontrar socios o servir de base para convencer a estos del mérito del proyecto y conseguir reunir los recursos y capacidades necesarias para poner en marcha el plan, y de esta manera obtener el financiamiento para ejecutar el negocio.

Constituye una herramienta de gran utilidad para el propio equipo de promotores ya que permite detectar errores y planificar adecuadamente la puesta en marcha del negocio con anterioridad al comienzo de la inversión, facilita la obtención de la financiación bancaria, ya que contiene la previsión de estados económicos y financieros del negocio e informa adecuadamente sobre su viabilidad y solvencia. Puede facilitar la negociación con proveedores y Captación de nuevos socios o colaboradores.





Conclusión

Un plan de negocio sirve para reunir información sobre los planes que tienen los empresarios a la hora de poner en marcha un negocio, también es una forma de presentar una idea empresarial a la inversores. Dada la función que desempeña el plan en el proceso de búsqueda de financiación externa, se ha de prestar mucha atención a su contenido y a su estructura

Bibliografía

Boveda, J. E., Oviedo, A., & Yakusik. S., A. L. (2015). Guía Práctica Para La Elaboración De Un Plan De Negocio. *Productiva*.

Díaz Granada, S., De Hart, C. A., & Giraldo Zapata, C. (2010). Manual Para Elaboración De Planes De Negocio. *Ventures*.

Modelo De Plan De Negocio. (s.f.). *Arnoaut y iberbrokers*.

Referencias

Boveda, J. E., Oviedo, A., & Yakusik. S., A. L. (2015). Guía Práctica Para La Elaboración De Un Plan De Negocio. *Productiva*.

Díaz Granada, S., De Hart, C. A., & Giraldo Zapata, C. (2010). Manual Para Elaboración De Planes De Negocio. *Ventures*.

Modelo De Plan De Negocio. (s.f.). *Arnoaut y iberbrokers*.