



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Título del trabajo:

Síntesis

Nombre del alumno: Ricardo de Jesús Aguilar Felipe

Nombre de la asignatura: Taller del Emprendedor

Semestre y grupo: 7mo semestre grupo "A"

Nombre del profesor: Lic. Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso

Lugar y fecha

Comitán de Domínguez, Chiapas a 21 de Agosto de 2020

PLAN DE NEGOCIOS: es un documento, en el que se plasma un negocio, así como todas las estrategias para que dicho negocio tenga éxito. Es decir, el plan de negocios, contiene todo un análisis del mercado y en base a esto, se establece un plan para llevar a cabo el negocio, y así, se alcancen los objetivos tratados.

RAZON DE SER DEL PLAN DE NEGOCIOS: generalmente el plan de negocios tiene un uso interno, desde un punto de vista de gestión y planificación dentro del negocio, así también tiene un uso externo, a manera de herramienta para la promoción y publicación de la idea, ya sea para poder venderla o poder visualizar el financiamiento necesario para el negocio.

¿QUÉ DESCRIBE EL PLAN DE NEGOCIOS?: el plan de negocios define los objetivos que la empresa desea alcanzar. De allí que existan varios elementos que todo plan de negocios, a la hora de ser elaborado, debe contemplar:

- **Planeamiento:** aquí se describe la idea del negocio, así como los productos o servicios que se van a comercializar.
- **Comercialización:** es aquí donde previo a realizar los movimientos necesarios para la comercialización del producto, se hace un análisis del mercado, así como plantear estrategias de comercialización del producto, como el público al que va dirigido, los lugares estratégicos de venta, los precios y canales de distribución para su venta.
- **Operación:** aquí se debe definir la estructura de la empresa, las políticas de administración, así como las técnicas necesarias para la producción de bienes y servicios de la empresa.

- Producción: aquí se analiza lo que será necesario para la producción de los productos que se comercializaran, desde los proveedores, precios, la logística de distribución, compradores, 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 el punto donde de manera resumida y concisa, se plasma los pros y contras del negocio, se explica la información más importante del proyecto, los puntos fuertes y débiles de la empresa y a la vez, observando esto, nos permite trabajar en lo que se está haciendo mal o planeando mal.

EMPRENDER (ENFOQUES):

- El factor emocional
- El factor operativo
- El factor humano
- El factor ventas

CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEDOR:

- Visión: el emprendedor debe de tener una visión de negocios especial.
- Iniciativa: debe ser una persona que se plantee continuamente nuevas propuestas, mejoras y oportunidades.
- Pasión: debe de estar apasionado y emocionado por su proyecto, ya que de ello dependerá su éxito o fracaso.
- Ambición: debe tener en claro que quiere conseguir y, después, plantearse cómo lo va a lograr y le ayudará a ver el camino con mayor claridad.

- Liderazgo: el líder del equipo debe tener la capacidad de comunicar las ideas de manera más brillante hasta el punto de generar motivación, así como explotar las mejores virtudes de cada uno de los que forman parte del equipo.
- Resolutivo: debe tener la capacidad de resolver los inconvenientes o problemas de una manera rápida y eficaz.
- Creativo: también debe tener una mente innovadora y creativa.
- Asertivo: debe mostrarse seguro de sí mismo y demostrarlo al resto del equipo.
- Capacidad de aprendizaje: es necesario tener una buena actitud, tanto para lo bueno que vendrá como para lo malo. Aprender cada día de los aciertos y errores es otra de las grandes cualidades de este.
- Optimista: ser positivo ayudara al emprendedor a convertir las amenazas en oportunidades.

TIPOS DE EMPRENDEDORES

- Persuasivo: es quien inicia un proyecto. Es una figura que suele liderar más que desarrollar un producto o servicio.
- Visionario: se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en productos que serán clave en el futuro.
- Especialista: tiene un perfil más técnico. Aunque empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están centrados en el sector donde se centra.
- Intuitivo: sabe dónde está, porque es un empresario nato. Y emprender es parte de su pasión.
- Inversionista: está en búsqueda de rentabilidad de su dinero con proyectos novedosos.

- Empresario: ya sabe del mundo de la empresa, pero asume el riesgo de emprender, sin embargo, le gusta consolidar los proyectos más que emprender.