



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Título del trabajo:

Síntesis de plan de negocios

Nombre del alumno: Celeste Azucena Gordillo Fonseca

Nombre de la asignatura: Taller de emprendedor

Semestre y grupo: Séptimo Semestre Grupo B

PLAN DE NEGOCIOS

Se define al plan de negocios como un instrumento clave y fundamental para el éxito, el cual consiste en una serie de actividades entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa.

Es un documento escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos.

La razón de este documento es combinar la forma y el contenido. La forma se refiere a la estructura, redacción e ilustración, cuánto llama la atención, cuán agradable es. y el contenido se refiere al plan como propuesta de inversión, la calidad de la idea, la información financiera, el análisis y la oportunidad de mercado.

El documento describe una manera general, una empresa y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito.

Por lo cual en la descripción de la empresa se debe mencionar a los tipos de clientes a quien va dirigido la venta, la historia de la empresa, localización, si estará en las redes sociales.

Emprender no es nada fácil, ya que hay muchos obstáculos por eso mismo se deben de tener enfoques para cada factor que nos evite llegar al éxito.

El enfoque emocional

La primera barrera para emprender es psicológica, y se llama “pena”. La pena elimina toda posibilidad de superación. Crecimos escuchando frases como “qué pena que me rechacen”, “qué pensará esta persona si le pido algo”, “no es bueno hablar con extraños”, y nos acostumbramos a ellas. Si rompemos el gran paradigma de la pena lograremos simplificar los procesos.

Enfoque operativo

Un análisis de la capacidad operativa y un entendimiento preciso de los procesos es vital para tener una ventaja no sólo competitiva, sino también comparativa.

Enfoque humano

Nada levantará más a una empresa que un equipo de trabajo calificado y empoderado que lleve a cabo la tarea de optimizar los procesos. Enfócate en conformar un equipo sólido, que permanezca contigo a lo largo de los años, pero se mantenga dispuesto a aprender. La estabilidad interna de una compañía transmitirá un mensaje de tranquilidad a los clientes.

Enfoque de ventas

Es cuando se rompen paradigmas, se estructuran los procesos y se cuidan al máximo los recursos humanos.

Un emprendedor debe de tener muchas características, ya que ellas lo ayudaran a tener el éxito que él desea a su empresa un emprendedor debe de tener visión, pasión, ambición, iniciativa, liderazgo, creatividad, debe ser optimista, resolutivo, asertivo, capacidad de aprendizaje

Existen varios de emprendedores, pero son 6 los más importantes

- Persuasivo

Es quien inicia el proyecto, es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o el servicio

- Visionario

Se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en productos que serán claves en el futuro.

- Especialista

Tiene un perfil más técnico, aun que empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están centrados en el sector que centra.

- Inversionista

Es el que busca rentabilidad su dinero con proyectos novedosos

- Empresario

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

