



ALUMNO: RONAL JOSMAR MARTINEZ SOLANO

MATERIA: PLAN DE NEGOCIOS

LIC. ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TAREA: ENSAYO

GRADO: 7TO CUATRIMESTRE.

VILLAHERMOSA TABASCO, OCTUBRE 2020.

ENSAYO

INTRODUCCION

El presente documento expone que es un plan de negocios ya que este es una herramienta de suma utilidad para la estructuración clara y precisa de una empresa facilitando el proceso de seguimiento para el logro de su visión por medio de los objetivos.

UNIDAD 1

Un plan de negocios es una herramienta que permite estructurar las ideas de una empresa para lograr fundamentarla de la manera correcta, siendo más eficiente el logro de sus objetivos y metas.

Para dar inicio a cualquier negocio se debe de generar por medio de la lluvia de ideas el aterrizaje de estas para y así definir de forma clara y precisa los objetivos misión y visión de la misma, para exponer por qué se considera justificable su desarrollo.

Para el seguimiento de la idea se debe de considerar 5 elementos

- Valor al cliente.
- Oportunidades en el mercado.
- Grado de innovación, así como cual será.
- La viabilidad
- La rentabilidad.

La propuesta de valor al cliente se logra con la plena satisfacción de los clientes, más que con grandes productos o servicios que ofrecer.

El mercado potencial se tiene que identificar para quien está diseñado y lo que lo diferencia de la competencia.

La innovación se puede presentar en dos dimensiones productos/ servicios y sistema de negocio. Además de conocer la viabilidad del producto o servicio y la posibilidad de resolver distintos retos del concepto del negocio.

La rentabilidad es de suma importancia ya que, con este se puede analizar si este es capaz de generar ganancias a largo plazo, sabiendo cuánto dinero se puede obtener del negocio.

Los rubros de clasificación que se identifica son en Industria, Comercio y Servicios, los cuales a su vez incluyen los siguientes sectores económicos:

1) Industria: Minería, Manufactura, Electricidad y Agua y Construcción. Incluye un total de 16 subsectores económicos.

2) Comercio: Comercio. Incluye un total de dos subsectores económicos.

3) Servicios: Servicios Financieros y de Alquiler, y servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes y profesionales. Incluye un total de trece subsectores económicos.

Existen 4 factores que sirven para el éxito de una empresa competitiva

Acercamiento a la estrategia.

Proceso de dirección estratégica.

Análisis del entorno.

Análisis interno.

En base a estos factores se pueden identificar las principales amenazas y oportunidades, así como las fortalezas y debilidades de la empresa y poder solucionar con una herramienta de mejora.

Existen variedad de factores de riesgo estos pueden ser internos o externos, su identificación sirve para que la organización los tome en cuenta mediante la evaluación de los riesgos que puedan afectar la operatividad de la misma.

Además, es importante saber que existen variedad de modelos actuales del plan de negocios que permiten la incorporación de diferentes variables permitiendo la interacción entre estas para que sirvan de guía a los nuevos emprendedores. Dentro de estas podemos encontrar el plan de negocios Lean que sirve para el gestionamiento de estrategias, verificación de fechas de entregas o incluso para la tesorería.

El plan de negocios estándar que se basa en un formato online que cubre las necesidades de un plan de negocios puntual.

El plan de negocios de la startup sirve para el seguimiento del paso a paso de cada requisito importante para la realización de alguna actividad anotada en un listado.

Mientras que el plan de negocio one page es una sola hoja con títulos que permite ver en resumen de forma rápida el negocio.

El plan de viabilidad es muy eficiente para el lanzamiento de un nuevo producto al mercado.

Y el plan interno tiene una relación con los planes ágiles ya que ambos muestran las necesidades de cada miembro de la empresa.

Un plan de negocios en el área de administración sirve como guía para encaminar y poner en marcha un negocio permitiendo así la administración del mismo, es decir este se convierte en el instrumento de planeación, organización, coordinación control y evaluación del mismo. Permitiendo así la planificación del uso de recursos, estrategias y cursos de acción para lograr la eficiencia óptima de la gestión del negocio minimizando así los riesgos.

UNIDAD 2

Elaboración y desarrollo del plan de negocios.

El plan de negocios parte de la motivación personal o global ya sea que la empresa esté en marcha o no. En este documento describimos por medio de una lluvia de ideas la historia del mismo es decir como nació, desde cuando existe y el motivo de su creación, así como aquellos momentos importantes ocurridos durante su desarrollo.

Además, si la empresa ya está en funcionamiento el inicio del plan de negocios debería ser una breve introducción donde relate algo de historia de la empresa: como se fundó, quien o quienes la fundaron el giro de esta productos y público al que se dirige, así como acontecimientos de su evolución. También en análisis de la industria, es decir las variables económicas sociales, tecnológicas, políticas o legales y su influencia positiva o negativa en la industria. Productos y servicios ofrecidos: con descripción y características del mismo, clientes potenciales ventajas y desventajas de estos. Información económica financiera: estados financieros que permitan conocer la situación actual y sus antecedentes, liquidez, rentabilidad y gestión financiera. Además, debe de dar conocimiento del equipo empresarial y gerencial con el que cuenta para poder dar conocimiento a potenciales inversionistas. También exponer quienes son los accionistas de la empresa el porcentaje total de cada uno de estos y por supuesto un análisis toda que permita mostrar las fortalezas t debilidades de la empresa.

La descripción de la empresa se presenta en dos partes, el primer contexto es el de negocio en el cual se desarrolla un análisis de la industria, aquí se describe, la misión, los objetivos, la propuesta de valor y el modelo de negocio al que se dirige.

Seguido del análisis de la industria en esta se expone el tipo de industria en el que el negocio va a operar, esto permite el análisis de datos estadísticos que sirven de base para la proyección a futuro de dicha industria.

Una vez definido cada una de las características de la empresa se puede constituir y desarrollar los siguientes puntos:

Misión: en ella se concentra lo que la empresa quiere llegar a ser.

Visión: Es el planteamiento de donde pretende llegar en un futuro. Esta va de la mano con la misión.

Objetivos generales: son aquellos que ayudaran al logro de la misión y visión, se podría decir que son pequeñas metas que servirán de guía para el cumplimiento de la visión y misión.

Dentro de los factores claves de éxito se debe tomar en cuenta a los empleados ya que estos son los conductores principales del logro del éxito, por lo tanto, un factor clave debe ser la motivación del personal, del uso de la tecnología que se encuentra al alcance permitiendo la facilidad y agilidad de todo el proceso logrando con esto el éxito financiero, posicionándose como marca global con mayor comercialización.

El análisis toda es un esquema de gran utilidad que nos permite conocer principalmente las fortalezas y debilidades de la empresa para poder superar las amenazas y descubrir las oportunidades que esta nos da.

La mercadotecnia adecuada es de suma ayuda para el logro de la atracción de los clientes, pero para saber a quién dirigir dicha mercadotecnia se encuentra la investigación de mercados que permite el análisis de los datos obtenidos que serán de guía comercial obteniendo de esta una hipótesis que permitirá desarrollar conclusiones favorables. Por medio de este obtenemos el mercado potencial al que nos dirigiremos y el mercado meta que en si este será el mercado objetivo o mercado real.

Todos los análisis anteriores influyen en el factor del precio tomado de la mano con los costos de insumos, la competencia y el mercado o demanda.

Una vez obtenido toda la información anterior se debe de verificar la estrategia de introducción al mercado para lograr el acomodo de la distribución adecuada de acuerdo a la complejidad del producto.

La publicidad y promoción de publicidad serán el punto más importante ya que esta tiene que terminar de atraer y enganchar al cliente para el logro de la venta ya que esta es un método de comunicación directa con el cliente.

CONCLUSION

El seguimiento adecuado del proceso del plan de negocios facilitara el logro de la meta establecida para una empresa que logre encaminarse de manera adecuada ayudándose de sus fortalezas y utilizando sus debilidades y amenazas para guía y oportunidad de mejora y cambio.