



**ALUMNA: DEYSI MONTERO CHABLE**

**MATERIA: PLAN DE NEGOCIOS**

**ACTIVIDAD: ENSAYO**

**LIC: ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**DOCENTE: ALBERTO DE JESUS LOPEZ**

En este ensayo se hablara acerca del plan de negocios, que considero que es una guía para ayudar a definir y cumplir los objetivos comerciales. Para definir el concepto de negocio hay cinco elementos que se considera que son importantes para definir la idea como es el valor al cliente, oportunidades en el mercado y su grado de innovación, asi como también el cual será considerando ambos casos, la viabilidad y la rentabilidad. El concepto del valor al cliente de un producto se dice que es lo novedoso o mejor de este cuando es comparado con las ofertas competitivas o las soluciones alternativas del mercado. El mercado potencial, un negocio tendrá valor económico solo cuando triunfe en el mercado. Plantar estimaciones derivadas de datos básicos verificables que brinden un panorama general cerca del tamaño del mercado objetivo. Grado innovación es usado generalmente en el contexto de nuevos productos, los cuales sin embargo, son fabricados con métodos convencionales de producción y ofertados al cliente a través de canales de distribución ya existentes. Se dice que antes de iniciar un negocio es necesario evaluar debe incluir la viabilidad o posibilidad de resolver los principales retos del concepto de negocio, debe incluir, entre otras variables, el tiempo y los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto, asi como los beneficios que reporta. La rentabilidad el concepto de negocio deberá indicar si este es capaz de generar ganancias a largo plazo, es decir, cuánto dinero se puede obtener del negocio y como se ha de obtener. Las MIPYMES son menos eficientes que las grandes, por lo tanto, es aquí donde la iniciativa privada y el gobierno deben coordinarse para avanzar en apoyos, sobre todo en los campos económicos y tecnológicos. El plan de negocio estándar es un documento no muy extenso, sobre todo hoy en día, y que tiene más probabilidades de sobrevivir en formato online que papel. De él se espera que cubra las necesidades de un plan de negocio puntual, que se llama así porque es cuando tienes la necesidad de presentárselo a un banco, un posible inversor, vendedor, aliado, socio o incluso empleado. Muchos de estos planes también incorporan una tabla para gastos personales; otros necesitan proyecciones adicionales para afrontar las necesidades de un plan particular. Por ejemplo: un plan para conseguir inversores debe tener un apartado que recoja la posibilidad de que los inversores se vayan de la empresa o cómo afrontar el pago del préstamo bancario. El plan de una startup es un lean business plan que incorpora una proyección extra de posibles costes, pasos y objetivos. Los gastos de la startup incluyen gastos realizados antes del lanzamiento como pueden ser los abogados, diseño gráfico, website, etc. Otro de los elementos necesarios son el inventario, los vehículos, equipos, mobiliario de oficina y la parte más difícil de estimar pero la más importante: depositar dinero del banco. El

plan en una única página que incluye sólo titulares que se usan para ofrecer una visión rápida del negocio. Es posible resumir el público objetivo, la propuesta de negocio, los principales objetivos y previsiones de ventas esenciales en una única página. Un plan de viabilidad para la introducción de un producto en un nuevo mercado suele exigir captar rápidamente a sus consumidores y validar la idea con gente que estaría realmente dispuesta a pagar por él.