



Nombre de alumnos: Eduardo De La Cruz
Geronimo

Nombre del profesor: Angela Zavaleta
Villatoro

Nombre del trabajo: cuadro sinoptico

Materia: plan de negocios

Grado: 7mo cuatrimestre

Grupo: "D" Licenciatura en administración de
empresas

Comitán de Domínguez, Chiapas a 12 de septiembre de 2019.

Generalidades de la empresa

Identificar el concepto de negocio

Los estudios demuestran que la mayor parte de los conceptos de negocios originales y Exitosos fueron generados por personas con algunos años de experiencia en el ramo Específico del negocio.

Un concepto de negocio puede considerarse promisorio si cumple con cinco elementos Esenciales, mismos que se analizan a continuación

- Propuesta de valor al cliente
- Mercado potencial
- Grado de innovación
- Viabilidad
- Rentabilidad

La evolución de los negocios en el país y en el mundo

Panorama actual en México Existen 2.9 millones de establecimientos en general, de los cuales el 99 por ciento Corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas (2.85 millones), lo cual quiere decir Que, al menos en cantidad, representan una porción fundamental en la nómina empresarial Mexicana.

Panorama internacional En Estados Unidos, la eclosión de la historia empresarial adoptó formas diferentes, Iniciándose en la década de 1930.

Los factores de éxito de una empresa competitiva

Existen diversos factores que contribuyen al éxito de las organizaciones

- Acercamiento a la estrategia
- Proceso de dirección estratégica.
- Análisis del entorno.
- Análisis interno. La cadena de valor.

Los factores de riesgo y factores de prevención

- Factores de riesgos**
- Riesgo Económico
 - Riesgos Bancarios
 - Riesgos Financieros

- Factores de prevención**
- Análisis negativo
 - Mantenimiento predictivo
 - Sistemas de información

Modelos actuales de plan de negocios

- El Plan de Negocios Lean (o ágil).
- El Plan de Negocios Estándar.
- El plan de negocios de la startup.
- Plan de negocio One-Page.
- Plan de viabilidad.
- Plan interno.

La utilidad del plan de negocios en instancias que lo requiere Razones de administración

- Razones de administración** Un plan de negocios sirve como guía para poner en marcha y posteriormente administrar un Negocio, al fungir de instrumento de planeación, organización, coordinación y control y Evaluación.
- Razones de viabilidad** Un plan de negocios permite también comprobar la viabilidad o factibilidad de un negocio; es Decir, saber si éste se puede llevar a cabo o es necesario buscar nuevas ideas.
- Razones de financiamiento** Por último, un buen plan de negocios permite demostrar a terceros la viabilidad de un Negocio y lo atractivo de éste y, por tanto, ayuda a conseguir financiamiento.