Nombre de alumnos: ODALIS MENDEZ LOPEZ

Nombre del profesor: C.P OSVLADO FRANCISCO SILVESTRE CARDENAS

Nombre del trabajo: MAPA CONCEPTUAL

Materia: PLAN DE NEGOCIOS

Grado: 7° CUATRIMESTRE

Grupo: "B"

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS, A 26 DE SEPTIEMBRE 2020.

PLAN DE NEGOCIOS

SE COMPONE

UNIDADES

SON

GENERALIDADES DE LA EMPRESA

1.1 CONCEPTO DE NEGOCIO

ES

Debe ser desarrollada y perfeccionada por diferentes personas.

CONTIENE

ELEMENTOS

SON

I. Propuesta de valor del cliente
2.Mercado potencial
3.Grado de innovacion
4. Viabilidad
5. Rentabilidad

1.2 LA EVOLUCION DE LOS NEGOCIOS EN EL PAIS Y EN EL MUNDO

Comenzo antes de 1990 y a mediados de 1970

CONTIENE

SECTORES ECONOMICOS

1. Industria
2. Comercio
3. Servicios

1.3 FACTORES DE EXITO DE UNA EMPRESA COMPETITIVA

4 FACTORES

1. Acercamiento a la estrategia:

3. Analisis del entorno: PEST (politicos, economicos, sociales y tecnologicos)

2. Proceso de dirección estratégica.

4. Análisis interno. La cadena de valor: satisfacer las necesidades de los clientes

1.4 FACTORES DE RIESGO FACTORES DE PREVENCION

FACTORES DE RIESGO

SON

Riesgo economico: disminuir el beneficio

Riesgo bancarios
Riesgo financiero
Riesgo operacional

Riesgo de liquidez: se materializa en las pérdidas

FACTORES DE PREVENCION

CONTIENE

TIPOS DE PREVENCION

Analisis negativo
mantenimiento predictivo
sistema de informacion

1.5 MODELOS ACTUALES DE PLAN DE NEGOCIOS

El Plan de Negocios Lean (o ágil), estandar,el startup, one-page vialidad y interno

Estos modelos ayudan basicamente a los futuros emprendedores.

1.6 LA UTILIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOS EN INSTANCIAS QUE LO REQUIERE

SON

Razones administracion: Administrar el negocio

Razones de viabilidad; sirve para el negocio

Razones de financiamiento: en el caso de adquerir un prestamo

ELABORACION Y DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

2.1 Descripción de le empresa

SON

-Historia de la empresa
-analisis de la industria
-productos ofrecidos
-informacion fianciera
equipo empresarial

2.2 DESCRIPCION GENERAL DEL NEGOCIO

INCLUYE

DOS SECCIONES

1. Concepto del Negocio

2. Productos y/o Servicios

2.3 Misión

ES

Es lo que el negocio aspira a ser

2.4 VISION

ES

Es la capacidad de ver más allá, en tiempo y espacio

2.5 OBJETIVOS GENERALES DE LA EMPRESA

SON

Indicadores de acción sobre una actividad que puede ser lograda dentro del tiempo

2.6 FACTORES CLAVES DE EXITO

SON

Actitud de empleados
-Uso de tecnologia

Factores de exito financiero

-Marca global
-Comercializacion

2.7 ANALISIS FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas)

ES

Para buenos resultados estrategicos

2.8 MERCADOTECNIA E IMAGEN

ES

Satisfacer necesidades y deseos e identifica, crea, desarrolla y sirve a la demanda

2.9 INVESTIGACION DE MERCADOS

SON

-Definir el problema a investigar
-tipo de investigacion
- Especificacion de la hipotesis

-Clasificacion de las variables
-Obtencion de informacion
-

2.10 ANALISIS DE MERCADO

ES

La convergencia de las ofertas de los fabricantes, las demandas de los consumidores

Elementos básicos del análisis de mercado

SON

-Consumidor
-Oferta
-Demanda

2.11 MERCADO POTENCIAL

ES

Que pueden llegar a tener la necesidad que satisface el producto en cuestión

2.12 MERCADO META

ES

Que pertenecen a un mercado y forman parte del mercado real

CONTIENE

5 AGRUPACIONES

-Primario
-Secundario
-Horizontal
-Vertical
-Fragmentado

2.13 PRECIO

ES

El punto en el que se iguala el valor monetario de un producto

2.14 POLITICAS DE PRECIO

a) Los costos.
b) La competencia.
c) El mercado o la demanda.

2.15 ESTRATEGIA DE INTRODUCCION AL MERCADO

ES

En la que empieza a distribuirse el producto

2.16 PUBLICIDAD Y PROMOCION

SON

Estrategias para mejorar el negocio