

Nombre de la alumna: Angélica Figueroa García

Nombre del profesor: Reynaldo Francisco Manuel

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Plan de negocios

Grado: 7mo Cuatrimestre

Grupo: Único

PASIÓN POR EDUCAR

Elaboración y desarrollo del plan de negocios

Descripción de la empresa

- Se incorpora un poco de historia — Cómo nació la idea, desde cuándo existe, qué motivó su creación, y los hechos más importantes que hayan transcurrido
- 1. Historia de la empresa — ¿Cuándo se fundó la empresa? ¿Quién la fundó?
- 2. Análisis de la industria — ¿Cómo se encuentra el sector o industria en el que trabaja empresario? ¿La industria está creciendo, está madurando o está en declinación?
- 3. Productos y servicios ofrecidos — ¿Cuáles son los atributos y características distintivas de dichos productos o servicios? ¿Quiénes son sus clientes y por qué la actual propuesta de valor es relevante para ellos?
- 4. Información económica y financiera — Permita conocer la situación económica y financiera de la compañía en términos de liquidez
- 5. Equipo empresarial y gerencial — Conocer quiénes serían sus "socios"

Descripción general del negocio

- Describe la naturaleza y propósito de la empresa
- Incluye la misión, objetivos, propuesta de valor, y la descripción de productos y servicios
- La descripción de la empresa incluye dos secciones
 - 1. Concepto del Negocio
 - 2. Productos y/o Servicios
- Análisis de la Industria — Define la industria en la que el negocio va a operar

Misión

- Es lo que el negocio aspira a ser
- Debemos definir la misión desde el principio ya que juega un papel importante en la definición del resto del plan de negocios
- Tiene que ser realista, directo y poderoso — La misión tiene que inspirar, tiene que ser corta y concisa, y por último, tiene que ser fácil de entender

Visión

- Es la capacidad de ver más allá, en tiempo y espacio, y por encima de los demás
- Significa visualizar, ver con los ojos de la imaginación, en términos del resultado final que se pretende alcanzar — Permite cumplir dos funciones vitales
 - Establecer el Marco de Referencia para definir
 - Formalizar la Misión

Elaboración y desarrollo del plan de negocios

Objetivos generales de la empresa

- Expresa lo que se pretende lograr
- Las metas establecen como se pretende lograr la misión y los objetivos
- Los objetivos son fácilmente medibles
 - Tienen indicadores de acción sobre una actividad que puede ser lograda dentro del tiempo que se establezca

Factores claves de éxito

- La actitud de los empleados impulsa el crecimiento y al cambio
 - Impulsan comportamientos que resultan en cambios
 - Personal motivado y comprometido
- Uso de la tecnología
 - Utiliza tecnología para abrir nuevos mercados, atender a los clientes, aumentar la eficiencia y desarrollar nuevos productos
- Factores de éxito financiero
 - Son una medida clave del éxito junto con el flujo de caja positivo
 - Pueden ser diferentes de una industria a la otra
- Marca global
 - Tienes la capacidad de compartir información, desarrollar nuevos productos y abrir nuevos mercados con más facilidad que nunca
- Comercialización
 - Es un mensaje consistente a través de todas sus plataformas de medios de comunicación, tales como sitios de Internet, medios pagos y otras formas de promoción colateral

Análisis FODA

Es un esquema en el que tienes como punto central lo que quieres conseguir

- Entorno Interno
 - Fortalezas
 - Los atributos o destrezas que una industria o empresa contiene para alcanzar los objetivos
 - Debilidades
 - Lo que es perjudicial o factores desfavorables para la ejecución del objetivo
- Entorno externo
 - Amenazas
 - Lo que amenaza la supervivencia de la industria o empres
 - Oportunidades
 - Lo que está a la vista por todos o la popularidad y competitividad que tenga la industria