



PLAN DE NEGOCIOS.

7mo. CUATRIMESTRE. ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS.

MAESTRO: REYNALDO FRANCISCO MANUEL.

ALUMNA: VANESSA GUADALUPE SÁNCHEZ PIMENTEL.

Descripción de le empresa

Existe un documento que describe la idea de negocio debe incorporar un poco de historia: cómo nació la idea, desde cuándo existe, qué motivó su creación, y los hechos más importantes que hayan transcurrido durante su desarrollo y evolución.

Breve información sobre:

- 1- Historia de la empresa
- 2- Historia de la empresa
- 3- Productos y servicios ofrecidos
- 4- Información económica y financiera
- 5- Equipo empresarial y gerencial

Descripción general del negocio

Esto más que nada describe la naturaleza y propósito de la empresa e incluye la misión, objetivos, propuesta de valor, y la descripción de productos y servicios.

Secciones

Concepto del Negocio

Aquí uno desarrollará un análisis de la industria, definirá la misión, los objetivos, la propuesta de valor, y, opcionalmente, los objetivos y modelo de negocio.

Productos y/o Servicios

Análisis de la Industria

Esto define que la industria en la que el negocio va a operar y permite el análisis de datos estadísticos que ayudan a realizar una proyección del futuro de la industria, y, por ende, del negocio en el que pretende emprender.

Misión

La misión tiene que ofrecer una idea de lo que el negocio aspira a ser, debe ser lo suficientemente general para no dejar fuera al mercado meta, tiene que ser realista, directo y poderoso.

Visión

La 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.

Objetivos generales de la empresa

La misión de la empresa expresa lo que se pretende lograr, las metas establecen como se pretende lograr la misión y los objetivos establecen el ¿Cuándo?, ¿Dónde?, ¿Quién?, entre otras.

los objetivos son fácilmente medibles ya que tienen indicadores de acción sobre una actividad que puede ser lograda dentro del tiempo que se establezca.

La actitud de los empleados impulsa el crecimiento y al cambio: Impulsan comportamientos que resultan en cambios.

Uso de la tecnología: Evita mantenerte al día con la tecnología a tu propio riesgo.

Elaboración y desarrollo del plan de negocios

Factores de éxito financiero: La mayoría de los dueños de negocios medirá en primer lugar el éxito en términos financieros.

Marca global: En el mundo actual de comunicación instantánea, tienes la capacidad de compartir información, desarrollar nuevos productos y abrir nuevos mercados con más facilidad que nunca.

Comercialización: Las empresas con 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, son las vendedoras más exitosas.

Análisis FODA

Se llama análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) o análisis DAFO o en inglés SWOT analysis.

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.

Oportunidades: las condiciones externas, lo que está a la vista por todos o la popularidad y competitividad que tenga la industria u organización útiles para alcanzar el objetivo

Amenazas: lo perjudicial, lo que amenaza la supervivencia de la industria o empresa que se encuentran externamente, las cuales, pudieran convertirse en oportunidades, para alcanzar el objetivo.