



**A L U M N O :  
C A R L O S  
R O D R Í G U E Z**

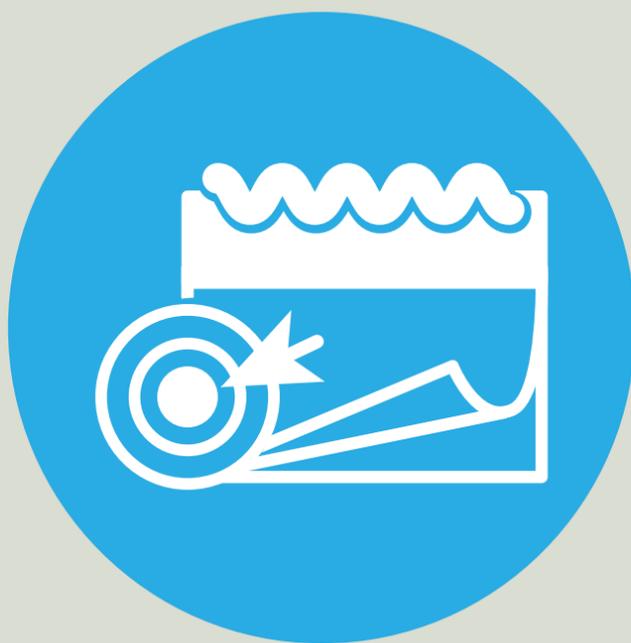
**P R O F E S O R :  
R E Y N A L D O  
M A N U E L**

**T R A B A J O :  
S U P E R N O T A**

**M A T E R I A : P L A N  
D E N E G O C I O S**

**G R A D O : 7**

**G R U P O : U**



# PLAN DE NEGOCIOS

## ¿QUÉ ES?

Genera una ayuda para darle una estructura a tu idea de negocio o proyecto



El Plan de Negocios Lean: para gestionar estrategias, fechas de entrega, actividades, tesorería. Es rápido, sencillo y más eficiente



Plan de negocio One-Page: Se trata de reducir todo el plan en una Página que contiene solo titulares



El PDN Estándar: Incluye secciones sobre la empresa, el producto o el servicio que se vende, útil para presentar cuando se necesite



Plan de viabilidad: Se centra en el producto, si funcionará o no en el mercado, no define estrategias, tácticas o previsiones financieras.



El PDN de la startup: Incorpora una proyección extra de posibles costes, pasos y objetivos. Incluyen gastos realizados antes del lanzamiento



Plan interno: Está relacionado con las personas involucradas en la empresa, reflejando sus necesidades

## LA UTILIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOS

### RAZONES DE ADMINISTRACIÓN

Sirve como guía para poner en marcha y posteriormente administrar un negocio, al fungir de instrumento de planeación, organización, coordinación, control y evaluación

Permite 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 VIABILIDAD

### RAZONES DE FINANCIAMIENTO

Permite demostrar a terceros la viabilidad de un negocio y lo atractivo de éste y, por tanto, ayuda a conseguir financiamiento.