



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE.  
ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS.  
PLAN DE NEGOCIOS.  
REINALDO FRANCISCO MANUEL.  
ALEJANDRO LÓPEZ MARTÍNEZ.**

**16 de octubre de 2020**

Elaboración y desarrollo del plan de negocios

Descripción de le empresa

todo plan de negocios tiene un origen y parte de una motivación personal o grupal, la idea de negocio debe incorporar un poco de historia y los hechos más importantes que hayan transcurrido durante su desarrollo y evolución.

Descripción general del negocio

describe la naturaleza y propósito de la empresa e incluye la misión, objetivos, propuesta de valor, y la descripción de productos y servicios, su misión es el de explicar de manera objetiva y el de justificar su idea de negocio de una manera positiva y entusiasta.

incluye dos secciones

1. Concepto del Negocio
2. Productos y/o Servicios

Misión

es lo que el negocio aspira a ser, 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, debe ser uno de los papeles centrales del líder, y del equipo ejecutivo de la empresa

Objetivos generales de la empresa

establecen claramente cómo se van a resolver las necesidades o problemas de la empresa

Factores claves de éxito

- La actitud de los empleados impulsa el crecimiento y al cambio
- Uso de la tecnología
- Factores de éxito financiero
- Marca global
- Comercialización

Análisis FODA

- 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