



PLAN DE NEGOCIOS

ALUMNA: GORDILLO PEREZ PAULINA RUBIRE

CATEDRATICO: REYNALDO FRANCISCO MANUEL

GALLEGOS

ENSAYO ANTOLOGIA

CONTADURIA PÚBLICA

7° CUATRIMESTRE

INTRODUCCION

A continuación hablare sobre los temas de las 4 unidades abordare cada de cada tema de las unidades espero y sea de su agrado

Unidad 1

Los estudios demuestran que la mayor parte de los conceptos de negocios originales y exitosos fueron generados por personas con algunos años de experiencia en el ramo específico del negocio. Definir el concepto de negocio, y establecer a partir de éste los aspectos más representativos del mismo, se convierte así en un objetivo primordial que requiere un proceso intenso de análisis y reflexión toda vez que aporta los elementos necesarios para establecer las bases de posteriores especificaciones del negocio y su estrategia. Para que una idea crezca y madure como un prometedor concepto de negocio, ésta debe ser desarrollada y perfeccionada por diferentes personas. La idea inicial debe considerarse como primer paso una rápida verificación de credibilidad.

La clave para lograr con éxito una posición en el mercado es buscar y lograr la plena satisfacción de los clientes, más que grandes productos o servicios que ofrecer. Así, el primer principio para desarrollar un concepto de negocio exitoso es que demuestre claramente qué necesidad del cliente cubrirá y cómo lo hará. No así el inversionista, quien primero enfoca el concepto de negocio desde la perspectiva del mercado. El valor al cliente de un producto o servicio expresa qué es lo novedoso o mejor de éste cuando es comparado con las ofertas competitivas o las soluciones alternativas del mercado.

El segundo principio de un concepto de negocio prometedor es que éste muestre qué tan grande es y será el mercado para el producto o servicio a ofrecer, así como para qué cliente objetivo o segmento del mercado está diseñado y qué lo

diferenciará de la competencia. Al describir el concepto de negocio no es necesario todavía hacer un análisis detallado del mercado, ya que en realidad el análisis exhaustivo de este tema corresponde a una sección específica del plan de negocios. Describe por qué tu concepto de negocio proveerá un valor especial a este grupo en particular, y por qué este grupo es especialmente atractivo en términos financieros. El concepto de negocio deberá demostrar que se ha entendido quiénes son los competidores.

Éste es el tercer principio del concepto de negocio. El término innovación es usado generalmente en el contexto de nuevos productos, los cuales, sin embargo, son fabricados con métodos convencionales de producción y ofertados al cliente a través de canales de distribución ya existentes.

Antes de iniciar un negocio es necesario evaluar la viabilidad o posibilidad de resolver los principales retos del concepto de negocio y, asimismo, especificar los factores que podrían no hacerlo factible.

El quinto principio de un exitoso concepto de negocio deberá indicar si éste es capaz de generar ganancias a largo plazo, es decir, cuánto dinero se puede obtener del negocio y cómo se ha de obtener. Si tu concepto de negocio sigue este patrón, no es necesario dar más detalles al describirlo, bastará con plantear estimaciones anticipadas de gastos y utilidades. Si el concepto no concuerda con este modelo tradicional, será necesario detallar el cómo se logrará la rentabilidad del negocio dentro de este rubro.

Unidad 2

Elaboración y desarrollo del plan de negocios

Descripción de la empresa

Ya sea que la empresa esté en marcha o no, todo plan de negocios tiene un origen y parte de una motivación personal o grupal. Para un potencial inversionista es indispensable conocer quiénes serían sus socios. La descripción 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

Una vez que ha definido y entendido las características de la industria en la que va a operar, usted está listo para definir con precisión la misión de la empresa y la importancia de dicha misión.

Un factor clave para el éxito empresarial es un personal motivado y comprometido.

Este factor de éxito, junto con tu equipo de trabajo motivado, también puede ayudarte a superar las crisis empresariales. La mayoría de los dueños de negocios medirá en primer lugar el éxito en términos financieros. Los beneficios, sin embargo, son una medida clave del éxito junto con el flujo de caja positivo, una carga de deudas manejable y un impulso hacia la eficiencia para mantener bajos los costos variables, entre otros. Incluso si tu negocio es estrictamente local, el tamaño de tu marca global es importante para tu futuro y es una medida de tu éxito.

Unidad 3

Producción/Operación de la empresa

Localización de la empresa

La localización de los puntos de venta es una decisión de suma importancia y trascendencia. Una adecuada localización del punto de venta contribuye favorablemente a su elección por el comprador. La decisión de localización y dimensión de los puntos de venta ha de partir de la selección del mercado al que se va a dirigir la empresa. A continuación, se debe proceder a determinar el número de puntos de venta, el lugar de su ubicación y el tamaño y características de los puntos de venta. El primer paso a tomar en cuenta es la selección del mercado. Existen diversos métodos para seleccionar el lugar de ubicación de los puntos de venta. Estos métodos son los más sencillos. Consisten en determinar una lista de criterios o factores por los que evaluar cada una de las alternativas posibles. Otro aspecto importante a decidir es el surtido que se ofrecerá en el punto de venta. La amplitud y profundidad del mismo estarán condicionadas fundamentalmente por la estrategia de distribución seguida y por el espacio disponible en el punto de venta. En cambio, si se pretende que el surtido sea amplio y profundo a la vez, se requerirá una superficie de venta mayor. El programa de promoción en el punto de

venta, que constituye lo que se denomina merchandising, debe suponer una combinación de displays, envase apropiado, presentación atractiva y medios audiovisuales en la tienda.

Estos aspectos relativos a las características del punto de venta , elección del surtido y acciones, en general, de merchandising.

-

La capacidad de producción es el volumen de productos que puede generar una planta o empresa de manufactura en un período determinado, utilizando los recursos existentes actuales. Por otro lado, el exceso de capacidad puede imputar a la empresa con gastos innecesarios. Comprender la capacidad de producción permitirá a una empresa estimar el rendimiento financiero futuro y crear una línea de tiempo confiable para la entrega de los productos. La capacidad se puede calcular en base a un solo tipo de producto o a una mezcla de productos.

La fórmula para la capacidad de producción es la capacidad de horas máquina dividida entre el tiempo que toma fabricar un producto.

Establecimiento de requerimientos de personal

Llevar a cabo el reclutamiento y selección de personal conjunto a la planificación estratégica permite a la empresa tener el personal adecuado y necesario para cumplir sus objetivos.

Análisis del perfil del cargo

De esta forma, el reclutamiento que se realice estará apegado a las necesidades que desea cubrir la empresa y al perfil del cargo.

Reclutamiento activo

La ventaja del reclutamiento interno es que servirá para motivar aún más al personal y afianzar su compromiso con la compañía. El reclutamiento externo te ofrece la posibilidad de contar con un nuevo talento humano que le dé aportes novedosos a la empresa y, por ende, ayuden a su fortalecimiento.

Comprobación de la información

Así que, en síntesis, se puede decir que el reclutamiento de personal inicia cuando se comienza a buscar candidatos, y termina cuando estos candidatos se postulan formalmente para optar por el cargo. La definición de control de calidad, y por derivación, de control de calidad de una empresa, nos dice que se trata del conjunto de herramientas, acciones o mecanismos que tienen como objeto la identificación de posibles errores en los distintos procesos de la empresa, y la eliminación del producto o servicio en que se detectan. Entre los segundos, estándares relativos a la seguridad técnica, al crecimiento de producción y a las ventas o a la rentabilidad. Además, el control de calidad debe estar presente en cada una de las etapas del ciclo de vida del producto o servicio. .

Los controles de calidad, como cualquier sistema de gestión, funcionan en base al

muestreo. Suelen requerir la participación de expertos, ya formen parte de la organización de la empresa o se contraten externamente. Y constituyen una fuente para la mejora de los procesos empresariales y para ofrecer nuevos productos o servicios sobre la base de la información recolectada. Dentro de la empresa, la importancia del control de calidad viene determinada por la reducción en los costes que lleva consigo la reducción de artículos o servicios defectuosos.

Unidad 4

Evaluación y gestión del plan de negocios

Fuentes de financiamiento y otros apoyos

Según Cisneros , existen 7 modelos de fuentes de financiamiento básicos para las organizaciones. Los Fondos Gubernamentales se usan para generar modelos de negocio y desarrollo del proyecto, es decir, cuando está más avanzado que una simple idea.

Capital riesgo

Se trata de una aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocios y aumentar su valor.

Private equity

Se trata de un fondo para empresas grandes y se utiliza para expandir el negocio o para la internacionalización.

Modelos de incubación de empresas en México

México no es ajeno al boom de emprendimiento que ha generado una proliferación de incubadoras de empresas y de coworkings. Hoy en día se pueden encontrar decenas de ellas, sin embargo solo 23 incubadoras cuentan con el calificativo de incubadoras de alto impacto, otorgado por el Instituto Nacional del Emprendedor. En cuanto a su ubicación, encontramos una mayor concentración de estas incubadoras en el Distrito Federal concentrando 7 de ellas, y de las restantes encontramos dos en Puebla y una en Querétaro. El enfoque de la mayoría de estas incubadoras es el incubar empresas del sector tecnológico o atraer startups con un alto potencial de crecimiento.

CONCLUSION

Nos damos cuenta que el El plan de negocios es una herramienta básica para darle consistencia y dirección a la empresa, además que ayuda a enfocarla a fin de alcanzar los objetivos, asegurando los intereses de la empresa. Permite organizar los recursos y las tareas que logran la excelencia y crecimiento de la empresa.