

PLAN DE NEGOCIOS

William Noriko Aguilar López

Universidad del Sureste



Facultad de contaduría pública, UDS

Octubre, 12 de 2020

REYNALDO FRANCISCO MANUEL GALLEGOS

PLAN DE NEGOCIOS

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
DESARROLLO	4
CIERRE	7
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	8

INTRODUCCIÓN

Al crear un nuevo proyecto de inversión o un nuevo negocio, independientemente del tamaño de la empresa, es importante demostrar que su desarrollo será exitoso. Por lo tanto, se debe proporcionar un solo documento que muestre todos los aspectos del proyecto para la aprobación de los superiores dentro de la organización para persuadir a los inversionistas, respaldar solicitudes de crédito, realizar ofertas de venta y obtener el plan de negocios como una licencia para empresas locales o extranjeras o para obtener una franquicia por estos motivos el plan de negocios es una herramienta tradicional para inversores y emprendedores para determinar la rentabilidad y el éxito de un proyecto o negocio.

DESARROLLO

En México se manejan diferentes herramientas que son útiles para conseguir las metas y objetivos de la empresa, pero para poder utilizar estos métodos es necesario conocer todos los aspectos de la organización, así como conocer el concepto y las generalidades de la organización, las investigaciones muestran que la mayoría de los conceptos comerciales originales y el éxito lo crean personas con muchos años de experiencia en el campo específico del negocio, sin embargo, hay muchos ejemplos de ideas revolucionarias hechas por personas visionarias, novatos o personas sin experiencia y para definir el concepto de negocio y establecer los aspectos más importantes de ellos debe representarlos, por lo que se convierte en un objetivo importante que requiere Intenso proceso de análisis y reflexión porque aporta los elementos necesarios para sentar las bases para el seguimiento de las normas y estrategias comerciales.

El plan de negocios sirve como una herramienta para planificar, organizar, coordinar, controlar y evaluar, y puede servir como una guía para iniciar y administrar el negocio en el futuro.

Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir de forma clara y concisa su esencia para que su desarrollo se considera razonable para si establecer los términos de ideas o conceptos comerciales, para que los emprendedores definen su significado de empresa, es decir, que tiene la capacidad de hacer que una idea se convierta en un concepto de negocio prometedor. por eso se debe ser desarrollar y mejorar por diferentes personas la idea, para que se considere una verificación rápida de reputación como el primer paso. Antes de continuar una idea se debe evaluar en función de los siguientes cinco elementos:

Propuesta de valor al cliente: La clave para ganar una posición en el mercado es buscar y obtener la completa satisfacción del cliente y no ofrecer productos o servicios más grandes que otros. Los clientes gastan su dinero para satisfacer necesidades o resolver problemas. Por lo tanto, el primer principio para desarrollar un concepto empresarial exitoso es que muestre claramente qué necesidades del cliente satisfará y cómo se lograrán por estos motivos podemos comparar los productos competitivos o soluciones alternativas en el mercado y el valor para el cliente de un producto o servicio refleja las características nuevas o mejores del producto.

Mercado potencial: Una empresa tiene valor económico solo bajo la siguiente condición, obtener el éxito en el mercado. Este principio de un concepto empresarial es prometedor por que muestra el tamaño del mercado y la escala del producto o servicio que se proporcionará, así como los clientes o segmentos de mercado a los que se dirige y en qué se diferencia de la competencia.

Grado de innovación: consiste en desarrollar algo nuevo o capitalizar lo ya existente para poder establecer dentro de un segmento específico del mercado.

Viabilidad: Antes de iniciar un negocio, es necesario evaluar la viabilidad o posibilidad de resolver los principales desafíos del concepto de negocio y especificar los factores que pueden provocar la interrupción del negocio.

Rentabilidad: No cabe duda de que la rentabilidad es un criterio importante para los estudios de viabilidad. El quinto principio de un concepto empresarial exitoso debe indicar si puede generar beneficios a largo plazo, es decir, cuánto dinero se puede obtener del negocio y cómo. Tradicionalmente, el cálculo de la rentabilidad de una empresa se realiza de la siguiente manera: la empresa compra materiales o servicios, lo que traerá costos.

En el panorama actual de México o antes de la crisis económica en México existían 2,9 millones de establecimientos que se conforman por lo general el 99% de micro, pequeñas y medianas empresas y estas empresas contribuyen con el 41 por ciento de la inversión y del Producto Interno Bruto (PIB) y generan el 64 por ciento de los empleos. Aquí es donde entra los factores de éxito, los factores de riesgo y factores de prevención para poder estar en vanguardia y poder evitar o reducir los estragos internos o externo de la organización.

Para Pérez, Carlos Alberto (2017), existen 4 factores básicos para el éxito que se deben tomar en cuenta que son el acercamiento a la estrategia, proceso de dirección estratégica, análisis del entorno, análisis interno. Y los factores de riesgos se dividen en riesgos económicos, bancarios y financieros mientras que los factores de prevención sirven para tener en contexto lo peor que podría pasar e incluso obtienen información de anteriores fracasos y así obtener un plan operacional para futuros problemas.

La descripción del negocio describe la naturaleza y el propósito de la empresa, incluidas las misiones, los objetivos, las propuestas de valor y las descripciones de los productos y servicios. El propósito de la descripción comercial es explicar y probar objetivamente su idea para que afecte su negocio de manera positiva y entusiasta.

Una vez que haya definido y comprendido las características de la industria en la que operará, podrá definir con precisión la misión y la importancia de la empresa, con el objetivo que persigue la empresa es la misión por eso es necesario definir tareas debido a que juega un papel importante desde el principio porque define el negocio.

Mientras que la visión es la capacidad de observar más allá del tiempo y el espacio, más allá de otras cosas e Indica el resultado final a alcanzar.

Y el objetivo establece claramente cómo se resolverán las necesidades o problemas de la empresa. En general, estos objetivos son fáciles de medir porque tienen indicadores de acción para actividades que se pueden lograr en un tiempo determinado.

Los factores claves para el éxito se dividen en 5 aspectos los cuales son:

El factor clave para el éxito empresarial son los empleados motivados y leales. Sin esto, no habría suficiente visión y planes como marco para el crecimiento y la prosperidad.

Las empresas que utilizan la tecnología para abrir nuevos mercados, atender a los clientes, mejorar la eficiencia y desarrollar nuevos productos y servicios tienen la mejor oportunidad de superar a sus competidores.

La mayoría de los dueños de negocios primero medirán el éxito financieramente. Sin embargo, aunque las empresas deben ser rentables para sobrevivir, será difícil obtener beneficios sin incluir la tecnología y la mano de obra adecuadas.

En el mundo actual de la mensajería instantánea, tiene la capacidad de compartir información, desarrollar nuevos productos y abrir nuevos productos. El mercado es más fácil que nunca. Estudia las formas de expansión global y hazlo constantemente estás revisando y analizando parte del plan.

Las empresas con información coherente en todas las plataformas de medios (como sitios de Internet, medios de pago y otras formas de promoción colateral) son las que más venden.

El análisis FODA se centra en analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, Fortalezas: los atributos o habilidades que contiene la industria o empresa para lograr sus objetivos Debilidades son desventajas para lograr la meta, las Oportunidades son condiciones externas, opinión o popularidad de todos; Competitividad de la industria u organización que es útil para lograr objetivos mientras que una amenaza es dañina por que amenaza la supervivencia de la industria o empresa. Mirando desde afuera, esto puede convertirse en una oportunidad para lograr el objetivo.

La publicidad es una forma de comunicación para el marketing Promoción. Puede definirse por una serie de características, que pueden distinguirlo Entre las herramientas de promoción restantes: ventas personales, relaciones públicas y promociones.

Por último es esencial evaluar cada uno de los pasos del plan de negocios como lo es del financiamiento hasta la ejecución del plan debido a que pueden afectar agentes internos y externo, que provocaran efectos negativos a corto y largo plazo

CIERRE

En resumen, las empresas necesitan de elaborados planes y herramientas que son necesarias para poder competir dentro de un mercado pero antes de ejecutar esos planes se debe tener en cuenta que la organización debe estar en optimas o excelentes condiciones para poder ejecutar todos los planes para poder alcanzar las metas, debido a esta condición es necesario invertir tiempo y capital a la organización porque al tener un organigrama apto para este cambio es esencial así como el replanteamiento de toda la infraestructura ya sea tecnológica, ideológica o financiera, en si el plan de negocios es esencial para poder crecer, mejorar e innovar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REYNALDO FRANCISCO MANUEL GALLEGOS (2020) Plan de Negocios, UDS antología