

**PLAN DE NEGOCIOS**

**ALBERTO DE JESUS LOPEZ MUÑOZ**



**MAPA CONCEPTUAL** UNIVERSIDAD DEL SURESTE **EDUCAR**

**AUBDEMAR ALEGRIA THOMAS**

# PRODUCCIÓN/OPERACIÓN DE LA EMPRESA

## LOCALIZACIÓN

UNA ADECUADA LOCALIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA CONTRIBUYE FAVORABLEMENTE A SU ELECCIÓN POR EL COMPRADOR.

DEBE CONSIDERAR:  
a) Factores que afectan al costo.  
b) Factores que afectan a la demanda.

## MATERIA PRIMA/PROVEEDORES

TODOS LOS ELEMENTOS QUE SE INCLUYEN EN LA ELABORACIÓN DE UN PRODUCTO. UN PROVEEDOR ES QUIEN LOS PROPORCIONA...

## MAQUINARIAS/HERRAMIENTAS DE TRABAJO

ES TODO INSTRUMENTO QUE AUXILIA EN UN TRABAJO; MAQUINARIA ES TODA COMBINACIÓN DE INSTRUMENTOS...

## CONTROL DE CALIDAD

ACCIONES O MECANISMOS QUE IDENTIFICAN DE POSIBLES ERRORES EN LOS PROCESOS.

## INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA

EL CONJUNTO DE DISPOSITIVOS Y APLICACIONES NECESARIOS PARA UNA EMPRESA, ES CONOCIDO COMO INFRAESTRUCTURA IT.

## IDENTIFICACIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN/OPERACIÓN

SON LOS GASTOS NECESARIOS PARA MANTENER UN PROYECTO, LÍNEA DE PROCESAMIENTO O UN EQUIPO EN FUNCIONAMIENTO

## ORGANIGRAMA

EL ORGANIGRAMA DE UNA CONSISTE EN LA REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LA ESTRUCTURA DE LA EMPRESA.

# EVALUACIÓN Y GESTIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.

## FUENTES DE FINANCIAMIENTOS.

SIRVEN PARA IMPULSAR LA CREACIÓN DE UNA PYME O SU EXPANSIÓN.

1. FFF
2. FONDOS GUBERNAMENTALES
3. CAPITAL SEMILLA
4. INVERSIONISTAS ÁNGELES
5. CAPITAL RIESGO
6. PRIVATE EQUITY
7. FINANCIAMIENTO BANCARIO

## MODELOS DE INCUBACIÓN EN MÉXICO

ESTRUCTURA QUE PROMUEVE EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS BRINDANDO RESPALDO PARA SU FORMACIÓN Y CRECIMIENTO.

## PRESENTACIÓN DEL DOCUMENTO.

EL EXPERTO KAWASAKI ASEGURA QUE LA REGLA 10/20/30 DE POWERPOINT ES MUY SENCILLA Y EFICAZ PARA ENFRENTAR A LOS INVERSIONISTAS DE CAPITALES

1. DIEZ DIAPOSITIVAS
2. DEBES EXPONER EN 20 MINUTOS
3. USA UNA FUENTE EN TAMAÑO DE TREINTA PUNTOS

## VALIDACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.

DEBE SER UTILIZADO COMO UN DOCUMENTO DE REFLEXIÓN PARA PLASMAR LAS IDEAS, CLARIFICARLAS Y PULIRLAS. UNA ESPECIE DE AUTOANÁLISIS PERMANENTE DE TU ENFOQUE DE NEGOCIO.

1. TENER EL '\_BUSINESS PLAN\_' COMO DOCUMENTO GUÍA
2. PERFECCIONA LA IDEA.
3. UN ESTUDIO, A FONDO, DEL MERCADO.
4. ¿QUÉ HACE LA COMPETENCIA?
5. BUSCA TU PROPUESTA DE VALOR.
6. FINANZAS REALISTAS.
7. PREPARA UN BUEN PLAN B.