

UNIVERSIDAD DEL SURESTE CAMPUS OCOSINGO

TEMA:

PLAN DE NEGOCIOS

TIPO DE TRABAJO:

INVESTIGACION

MATERIA:

DESARROLLO EMPRESARIAL

PROFESORA:

LIC. LAURA VERONICA MONTOYA PEREZ

ALUMNA:

IRANY GUADALUPE DIAZ JIMENEZ

CUATRIMESTRE:

6TO

Introducción

Para iniciar este tema debemos de conocer más acerca de las palabras claves e importantes de este tema por lo que debemos de considerar que nos referimos al decir plan de negocios.

Empezare con la palabra Planear que nos habla cerca de una forma de anticipar el futuro, por ejemplo, adentrándonos a la carrera de contaduría lo que en algún momento vayamos a llevar a cabo teniendo en cuenta en alguna empresa que vayamos a laborar, al realizar la acción de planear un empresario, empleado o emprendedor anticipa el entorno al cual se enfrentara su empresa, analizando las decisiones que debe tomar para alcanzar su objetivo.

A continuación, daré a conocer acerca de que se trata un plan de negocios.

Plan de negocios

El concepto del **plan de negocios nos dice que** es un documento escrito de unas 30 cuartillas que incluye básicamente los objetivos de una empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que requieres para financiar tu proyecto y soluciones para resolver (tanto internos como del entorno).

Un plan de negocio puede ser útil para diversos objetivos empresariales:

Conocer mejor a tu empresa.

Buscar inversores para el proyecto.

Saber si tu negocio o proyecto es viable o no.

Realizar mejoras en tu proyecto actual.

Un plan de negocio puede tener diversas estructuras, pero deberá contemplar los siguientes elementos básicos:

- **Portada e índice.** En la portada constarán los datos de la empresa (nombre, dirección, página web, correo electrónico y logo) y en el índice se detallarán todos los apartados del plan de negocio.
- **Resumen ejecutivo.** Se trata de un resumen de los aspectos más importantes del plan. No debe ser excesivamente largo y debe llamar la atención para que quien lo lea, desee conocer el resto de contenido del plan. Resalta los datos más atractivos y no utilices ideas demasiado largas y complicadas.
- **El factor diferenciador de tu empresa.** En este apartado debes explicar brevemente cómo nació tu empresa, qué historia ha tenido y qué es lo que la diferencia de otras empresas de la competencia.
- **Descripción del mercado en el que va a desarrollar su actividad la empresa.** En este apartado deberás analizar cómo es el mercado en el que vas a trabajar: tamaño, potencial de crecimiento, empresas de la competencia
- **Qué estrategia vas a seguir.** Se trata de describir cómo vas a vender tus productos o servicios. Qué estrategias de marketing vas a seguir para lograr tus objetivos.
- **Cuáles van a ser tus fuentes de ingresos.** Este análisis respecto a las fuentes de ingresos de la empresa debe contemplar aspectos como: estructura de costes, márgenes, gastos, precios etc.

- **Plan para contingencias.** Puede suceder que el negocio no vaya bien o tenga mucho éxito por lo que deberás tener previsto qué hacer en las dos circunstancias.
- **Anexos.** Se suelen anexar los currículos de las personas que forman parte del equipo, fotografías, planos, estudios de mercado etc.

Generalmente el plan de negocios, es formulado por empresarios, directivos, o por un emprendedor cuando tiene la intención de iniciar un negocio. En ese caso, se emplea internamente para la administración y planificación de la empresa. Debemos tener muy en cuenta la importancia de la esta herramienta y no escatimar tiempo y recursos para elaborar un plan de negocios atractivo.

Hacer un plan de negocios tiene beneficios que muchos emprendedores ignoran o piensan que son inútiles para mantener a flote el negocio. Es por eso que en este artículo de nuestra categoría sobre qué es un plan de negocios te diremos cuáles son algunos de los beneficios para tu negocio si escribes un plan.

El Emprendedor debe aceptar que no lo sabe todo y que necesita dejarse guiar para que su **idea** se convierta en **negocio** y establezca estrategias acertadas para lograrlo.

En este sentido requiere de **asesorías** para lograr diseñar y ejecutar un plan de acción para darle forma a esa **idea** y convertirla en un **negocio** estable y rentable. Para ello debes plantearte metas, establecer estrategias, fijar precios, definir clientes e incluso solicitar financiación.

alta de empresas, asesoría contable, asesoría laboral, asesoría jurídica, asesoría en prevención de riesgos laborales, asesoría tecnológica, asesoría sobre seguros, asesorías plan de negocio.

Objetivos claros

El Plan de negocios es muy útil cuando se comienza o se dirige un negocio pues con él se definen los objetivos concretos de tu empresa, con los objetivos específicos definidos claramente, como el número de visitas a tu sitio web o la cantidad de ventas que se tienen planeadas del producto.

Proyecciones firmes

Con tu plan de negocios puedes ir detallando, puliendo y actualizando datos sobre tus clientes potenciales, la competencia, las ventas, los costos, averiguar los generadores de ventas, las conversiones y los procesos de negocios. Mantener actualizado tu plan también te ayudará a notar los cambios y las tendencias en el mercado.

Mejor manejo de efectivo

Ninguna empresa puede permitirse administrar de manera incorrecta el flujo de efectivo. Tener una **sección en el plan de negocios** dedicada al flujo de efectivo es una excelente forma de enlazar las proyecciones en ventas, los costos, activos, gastos y deudas.

Estarás al tanto de tu negocio

Puedes usar tu Plan de negocios para mantener y establecer fechas y eventos importantes relacionados con tu negocio, aunque esto es muy recomendable para los negocios de una sola persona, lo es todavía más para equipos de trabajo.

Evitas que tu negocio se estanque

No tienes que esperar a que las cosas pasen, lo mejor es planear constantemente las actividades, un buen plan de negocios te permite monitorear y darles seguimiento a tus resultados, para poder corregir los que sean negativos.

Conclusión

Concluyo esta investigación con que el hecho de contar con un plan de negocios asegura a un inversionista que analice su propuesta a detalle, por lo que tendrá unas grandes posibilidades de éxito, pues para el desarrollo del plan de negocio se tiene que analizar el producto o servicio que se dará. Así se puede asegurar su éxito a través del tiempo.

Debemos resaltar que el plan de negocios ofrece una gran confianza.

Quiero mencionar que buscando ideas de personas nos encontramos que un plan de negocios no asegura el éxito de una empresa o un pequeño negocio y que ni tampoco el no contar con uno nos condena al fracaso. Mi punto de vista respecto a este tema es que el plan de negocios nos hace el camino más fácil y más certero, ya que nos ayuda a anticipar todos los aspectos claves que vamos a encontrar en el camino pudiendo desarrollar una estrategia anticipada de cómo enfrentar los obstáculos y saber superarlos para alcanzar de manera más eficiente nuestro objetivo.

Me quedo con la frase:

Planear es una forma de anticipar el futuro