



Erick Eduardo cabrera Pola.

Juan Manuel Jaime.

Campus villaflores Chiapas.

Universidad el sureste.

Medicina veterinaria y zootecnia.

30/07/2021

1 Estructura del órgano de administración

- Redactar los Estatutos de la sociedad.
- Estructurar el funcionamiento del órgano administrador.
- Adjudicar las funciones de los órganos societarios.

2 Área jurídico-mercantil Tramitación administrativa y formalidades de constitución.

- Tramitación mercantil.
- Tramitación fiscal.

3 Área económica

Análisis y evaluación del entorno económico.

- Análisis del objeto de la actividad.
- Análisis de la competencia o sectorial.

4 Área de marketing

Análisis y segmentación de mercado de la oferta.

- Análisis y segmentación de la demanda.
- Análisis de Política de precios.
- Planificar y presupuestar los sistemas y medios de promoción.
- Planificar y presupuestar los sistemas y medios de distribución.

5 Área de ventas

Estimación de ventas.

- Sistemas de ventas.
- Política de ventas y de cobro.
- Presupuesto de los medios de ventas.

6 Área de recursos humanos

Diseño y clasificación del personal.

- Diseño de sistemas de evaluación para la contratación laboral.
- Adjudicación y coordinación de puestos.
- Sistemas de formación cualitativa del personal.
- Política y sistemas de retribución.

7 Área contable-financiera

- Estructuración o composición del capital social.
- Calcular el coste medio del capital social (propio y ajeno).
- Dotación y repartición de los desembolsos exigibles por la actividad.
- Calcular los flujos de caja (cobros y pagos).
- Actualizar los flujos de caja.
- Valoración de la inversión.
- Evaluación del proyecto

Planes de negocio para nuevas empresas

Su objetivo es describir un proyecto empresarial a desarrollar en el futuro próximo reflejando varios aspectos claves como: estudios del mercado que productos o servicios se ofrecen la segmentación del público sobre tus servicios o productos, entre otros. Teniendo en cuenta que tipo de capital hay para la operación.

Planes de negocio para empresas en funcionamiento

Estos planes deben tener en cuenta la situación de la empresa y sus objetivos. Se debe realizar para lograr obtener mejores resultados.

Planes de negocio para administradores

Este tipo de plan de negocio se realizará para mostrar cuál será el camino a seguir por la empresa, una guía del trabajo a realizar y que ayude en la toma de decisiones.

Planes de negocio para inversores

Estos planes destinados para inversores deben incluir información sobre la idea de negocio y todos los aspectos, principalmente económicos y financieros, y el retorno de la inversión.

Plan de negocio sencillo

Este es un plan de negocio sencillo y fácil de gestionar por todas las personas. Debe incluir los elementos principales del plan de negocio como, por ejemplo, la estrategia a seguir, objetivos, cifras económicas, presupuestos, etc.

Plan de negocio estándar

Es el más utilizado. Puede ser utilizado para mostrarlo a personas interesadas en el negocio, ya sean bancos, inversores, socios...

Debe incluir un resumen ejecutivo del negocio y mostrar la información esencial, además de una descripción de todas las áreas que lo necesiten.

Plan de negocio de una página

Utilizado para que en una sola página se pueda resumir toda la información sobre el plan y así que alguien se pueda hacer una idea del negocio de un solo vistazo.

Plan de viabilidad

Este tipo de plan analiza las posibilidades de éxito de una empresa, examinando el producto o servicio en el mercado, calculando costes empresariales, precios de productos y proyecciones de ventas.

Plan de expansión

Este plan, para empresas ya consolidadas, trata de promover la expansión de la empresa a través de nuevos productos, inversiones o estrategias que se planteen en el futuro.