

**Nombre de alumnos: Diana Carolina Solís García**

**Nombre del profesor: Aldo Irecta**

**Nombre del trabajo: Súper nota**

PASIÓN POR EDUCAR

**Materia: Desarrollo empresarial**

**Grado: 6°**

**Grupo: Medicina veterinaria y Zootecnia**

# Tips para iniciar tu proyecto

IDENTIFICA TU MERCADO

1

CREA UN PLAN DE NEGOCIOS

2

DETERMINA TU PRESUPUESTO

3

NO DESCUIDES EL ASPECTO LEGAL

4

TRABAJA TU IDENTIDAD VISUAL

5

ESTABLECE UN FONDO DE EMERGENCIAS

6

**Aspectos de Marketing:** El estudio de marketing investiga la demanda a futuro del producto, determina la competitividad dentro de la industria, establece la cantidad anual que puede vender, hace un estimado de los precios de venta a futuro y diseña un programa de marketing para el producto.

**Aspectos de Producción:** El estudio de producción selecciona el proceso de fabricación, la capacidad del diseño, maquinaria y equipos, ubicación de la empresa y como está dispuesta, especificaciones de la estructura y requerimientos para la operación (que incluye materiales, servicios, mano de obra, et

**Aspectos de organización y gestión:** Este componente examina la forma apropiada de la organización de la empresa, antecedentes y capacidades del empresario y el patrón del personal profesional del negocio. En cada uno de los países la "formalización empresarial" toma figuras legales distintas.

**Aspectos Financieros:** El estudio financiero calcula el total de capital que se requiere para comenzar el negocio, mide la exposición del empresario y los del sector bancario y selecciona la fuente de financiamiento más apropiada.

# Plan de negocios

## NATURALEZA DEL PROYECTO



- EL PRODUCTO O SERVICIO NUEVO
- - PRESENTACIÓN DEL EQUIPO DIRECTIVO
- - BREVE HISTORIA DEL PROYECTO
- - VALORACIÓN GLOBAL DEL PROYECTO Y COHERENCIA
- EN LOS APARTADOS SIGUIENTES SE DESARROLLAN LOS PUNTOS MÁS IMPORTANTES A TRATAR EN CADA UNO DE LOS PUNTOS ENUMERADOS.

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

- 1. Resumen ejecutivo: resumen y conclusiones.
- 2. Descripción y visión del negocio: información que permita entender el negocio y la descripción de los productos y los servicios que ofrece.
- 3. Análisis del mercado: descripción del sector en el que el negocio compite o competirá.
- 4. Planeamiento estratégico: una estrategia de planeamiento que nos permita saber dónde estamos y hacia dónde vamos, así como cuáles son nuestras fortalezas y debilidades.
- 5. Estrategia de comercialización y ventas: estrategia que se va a seguir para distribuir y vender los productos.
- 6. Análisis del proceso productivo: cómo se tiene que organizar para producir, qué insumos, maquinaria, etc., son necesarios.
- 7. Análisis económico financiero: cuántos ingresos y egresos se va a tener.



