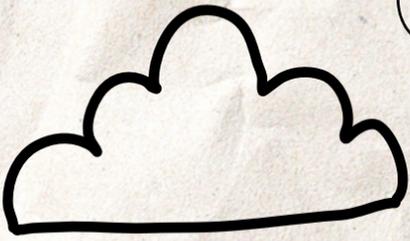
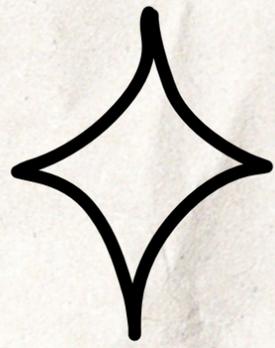


UDS

universidad del sur

1 profesor:

Aldo Nájera directa

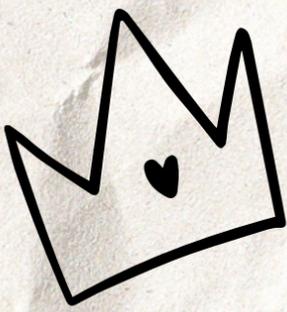
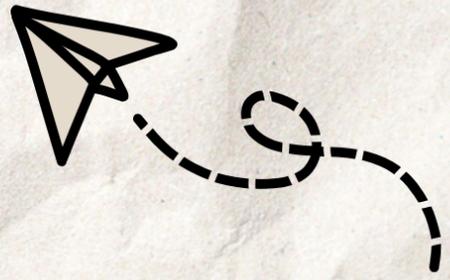


2 alumna:

Nelly Janeth

3 materia:

desarrollo
empresarial

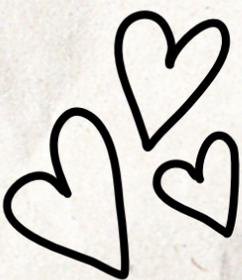
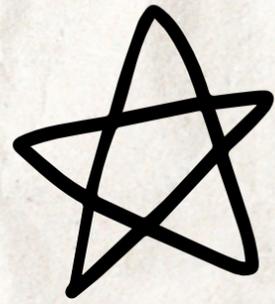


4 actividad:

super nota

5 grado y grupo:

VI cuatrimestre "A"



6 Comitán de

dominguez chiapas a

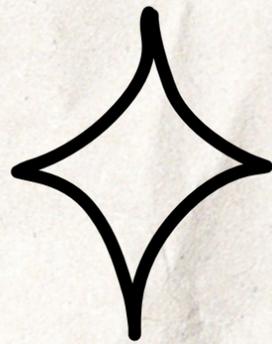
29 de julio del 2022

PLAN DE NEGOCIOS

¿Qué es?

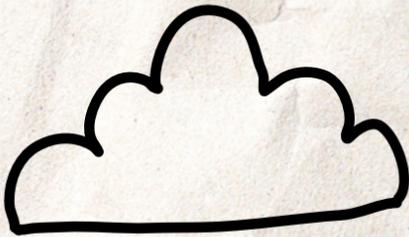
1

El Plan de Negocios es un documento donde el emprendedor detalla información relacionada con su empresa. Este documento puede adoptar distintas formas. Los hay extensos y detallados. Los hay concisos y breves.



2

justificación



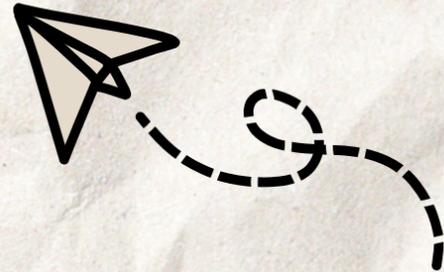
Si se pronostica un incremento en el tamaño del mercado y en la participación de la empresa en éste, se debe explicar y sustentar el razonamiento con información lógica y conveniente.

3

ventajas

El planeamiento correcto de la creación de la empresa, disminuye los niveles de incertidumbre del posicionamiento exitoso del negocio en el mercado.

Identifica plenamente el segmento del mercado que demanda los bienes o servicios de la nueva empresa



4

El plan de negocio ayuda a:



- Comprometerse con la idea.
- Desarrollarse como un excelente Administrador.
- Salvar el dinero y el tiempo invertido, mediante un correcto enfoque de las actividades y control de las mismas. Convencer a otras compañías con las cuales desea formar alianzas estratégicas.
- Mejorar la habilidad de tomar decisiones con mayor solidez informativa de manera inteligente, ágil y correcta.

5

Desventajas de plan de negocios

La mala proyección del presupuesto de inversión y de las fuentes de financiamiento.

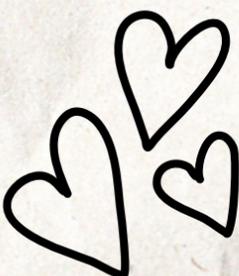
El cronograma proyectado no se ajusta con el uso del factor humano, los recursos técnicos, tecnológicos y económicos.

Que un negocio será exitoso por el simple hecho de comenzar con suficientes recursos económicos.



6

características del plan de negocios



- Definir diversas etapas que faciliten la medición de sus resultados.
- Establecer metas a corto y mediano plazos.
- Definir con claridad los resultados finales esperados.
- Establecer criterios de medición para saber cuáles son sus logros.
- Identificar posibles oportunidades para aprovecharlas en su aplicación.
- Involucrar en su elaboración a los ejecutivos que vayan a participar en su aplicación.
- Nombrar un coordinador o responsable de su aplicación.
- Prever las dificultades que puedan presentarse y las posibles medidas correctivas.
- Tener programas para su realización.
- Ser claro, conciso e informativo.