



Mi Universidad

NOMBRE DEL ALUMNO: VIVIANA LIZBETH GARCIA MORENO

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS

PARCIAL: 1

MATERIA: DESARROLLO EMPRESARIAL

NOMBRE DEL PROFESOR: DARELY EUNICE SANTIZO GUTIERREZ

LICENCIATURA: ADMINISTRACION DE EMPRESAS

CUATRIMESTRE: 6

PLAN DE NEGOCIOS

Documento que reúne toda la información necesaria para evaluar un negocio y ponerlo en marcha. El plan de negocios te refleja como empresario y a tu empresa como un mercado potencial para el éxito.

PORTADA

como el nombre de la empresa, los propietarios e información de contacto, debe tener el logotipo de tu empresa presente en forma destacada. Debes considerar incluir imágenes coloridas o gráficos relacionados con tu empresa.

INDICE O TABLA DE CONTENIDOS

Se crea un índice de contenidos que ofrezca al lector orientación y acceso directo al capítulo deseado. Esta página debe dar una idea clara de lo que incluye tu plan de negocios

RESUMEN EJECUTIVO

Brinda la descripción sintetizada de la empresa y del éxito que se obtendrá se presentan los objetivos el producto o servicios información del equipo directivo, empleados y ubicación de la empresa. Su propósito es captar la atención del receptor.

Es la parte más importante de un plan de negocios ya que debe mostrar el perfil de la empresa; comunica brevemente la viabilidad de la idea de una empresa, es un resumen breve de la visión, misión, los valores, la descripción del negocio las razones que justifican la existencia del negocio, información financiera y la rentabilidad del negocio.

DEFINICION DE NEGOCIO

Se describe la información detallada de la empresa o negocio, qué hace mi negocio diferente de la competencia, el volumen de ventas que espero, como surgió, su historia, su misión visión, valores de la empresa y los productos que comercializa, necesidades del cliente que satisface mi producto o servicio, incluye el nombre, la ubicación de la empresa y su segmentación de mercado.

ESTUDIO DE MERCADO

En este estudio debemos definir el público objetivo así como sus principales características, como factores políticos, económicos, sociales, culturales, tecnológicos, ecológicos y legales. También debemos analizar a la futura competencia desarrollando en el mismo paquete el pronóstico de la demanda, el plan de comercialización y proveedores. En este estudio se realiza el análisis de clientes potenciales.

ESTUDIO TÉCNICO

Este elemento contiene la estructura de la empresa describe los puestos más importantes que conforman a la empresa, es decir, los "puestos clave" como directores, también describe la estructura legal, si va a ser una sociedad o será de propietario único.

El estudio técnico sirve para describir los requerimientos físicos que hacen falta para el funcionamiento del negocio, el proceso productivo, la infraestructura y el tamaño del local, la capacidad de producción y la disposición de planta.

ORGANIZACIÓN DEL NEGOCIO

La organización supone detallar la estructura jurídica y orgánica del negocio. Se trata de explicar cómo va a funcionar nuestro negocio. Las áreas o departamentos, los cargos y funciones, el requerimiento de personal, los gastos de personal y los sistemas de información están incluidos en este sector. Aca sera donde descubriremos como operara el negocio, el personal que se va a requerir, la tecnologia que se va usar,maquinaria , equipos y espacios necesarios para la producción.

ESTUDIO DE INVERSION O FINANCIAMIENTO

En esta sección nos va a detallar qué inversión exacta vamos a necesitar para que arranque el negocio y que funcione. Se incorporan estrategias de mercadeo (publicidad), costos, precios, ingresos, aca podemos calcular las gancias que obtendremos.Esta es una parte esencial en el que debes elaborar una proyección financiera de tu empresa para establecer metas monetarias.

Los objetivos del financiamiento son conocer la inversion inicial, el capital de trabajo, la proyeccion del flujo de caja, la rentabilidad, el estado de ganancias y perdidas proyectado, balance general proyectado y el analisis de costos.

A partir de la información obtenida en el estudio financiero, los accionistas o socios del negocio podrán saber cuál es la rentabilidad que podrían recibir por su dinero invertido y en qué momento podrán recuperar su inversión.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La conclusión de un plan de negocio es un resumen de los puntos fuertes de un plan de negocio diseñado para convencer al lector del éxito de la empresa, debe centrarse en cómo la organización gana dinero y por qué es una buena inversión. se encuentra al final del documento