

# **ENSAYO**

## **PLAN DE NEGOCIOS**

Legmy Yanet Santizo Espinosa

### **PRESENTA EL ALUMNO:**

**Alejandro Pat Rodríguez**

### **GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**6° Administración de Empresas**

**Frontera Comalapa, Chiapas**

**Septiembre, 2022**

## **GENERALIDADES DE LA EMPRESA.**

La empresa es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos, ya sean financieros, materiales, tecnológicos y humanos, con el fin de lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo del mercado meta. Toda empresa tiene distintas generalidades, entre ellas se encuentra el propósito estratégico el cual se enfoca en el ambiente interno de la organización e implica identificar los recursos, valores, capacidades y aptitudes, de igual manera el propósito estratégico se manifiesta cuando todos los directivos y empleados de la organización se comprometen a incrementar su capacidad para superar a la competencia.

Por lo que en este ensayo tendrá como finalidad que bienes u recursos necesita para poder ser un buen patrimonio.

Para empezar, ¿Qué es un negocio?

Un negocio es una actividad económica que busca obtener utilidades principalmente a través de la venta o intercambio de productos o servicios que satisfagan las necesidades de los clientes. Un negocio puede incluir una o varias etapas de la cadena de producción tales como: extracción de recursos naturales, fabricación, distribución, almacenamiento, venta o reventa, algunas veces se utiliza el término negocio para designar el local comercial donde se vende algún bien o servicio como un restaurante, una tienda de ropa, una farmacia, entre otros. El principal objetivo del negocio es el lucro, esto es, obtener ganancias, tener un buen financiamiento dentro de la empresa.

El valor al cliente debe ser formulado dentro de una "Propuesta de valor"; Esto significa dos cosas: primeramente, tu concepto de negocio debe ser presentado de forma tal que sea congruente y tenga sentido (proposición de ventas) para el cliente. Ya que, en sus inicios, muchos negocios fracasan porque el cliente no entiende las ventajas de uso del producto o servicio y por tanto no lo compran, como por ejemplo "Montoneras" por más que el producto estuviera delicioso el consumidor se dio cuenta que no era una necesidad primordial para el ser humano, ya que habían desventajas en el producto, como por ejemplo; lo dulce que estaba, otro sería el precio, y es así cuando una empresa llega a la quiebra por no tener una buena demografía. En segundo lugar, el producto o servicio debe ser único. Ante ello, el cliente no elegirá cualquier solución exitosa que ofrezca el mercado; elegirá la tuya. Por lo tanto, se deberá persuadir a los clientes de que tu producto, con respecto a otros, ofrece los más grandes beneficios o un valor agregado. Sólo hasta entonces los clientes seguirán con lealtad.

Un negocio tendrá valor económico sólo cuando triunfe en el mercado. El segundo principio de un concepto de negocio prometedor es que éste muestre qué tan grande es y será el mercado para el producto o servicio a ofrecer, así como para qué el cliente

objetivo o segmento del mercado está diseñado y qué lo diferenciará de la competencia, porque como dicen, “No es por la cantidad que ofrezcan, sino por la calidad que tu des”.

El término innovación es usado generalmente en el contexto de nuevos productos, los cuales, sin embargo, son fabricados con métodos convencionales de producción ofertados al cliente a través de canales de distribución ya existentes.

Las innovaciones en el sistema de negocio son menos obvias, pero igualmente importantes. Dentro de ellas encontramos, por ejemplo, aquellas ideas de negocio que se orientan al establecimiento de nuevas formas de distribución y venta, o a novedosos procesos de producción que optimizan, entre otras cosas, costos, tiempo y fuerza de trabajo; características que se ven reflejadas en el mercado como un valor agregado para el cliente, menor precio, rapidez de respuesta a sus necesidades, calidad del producto o servicio, etcétera.

Antes de iniciar un negocio es necesario evaluar la viabilidad o posibilidad de resolver los principales retos del concepto de negocio y, asimismo, especificar los factores que podrían no hacerlo factible. Este estudio de viabilidad o factibilidad debe incluir, entre otras variables, el tiempo y los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto, así como los beneficios que reporta. Como, por ejemplo, el local donde antes estaban “Montoneras” es muy buena ubicación, solo que es necesario evaluar qué es lo que la sociedad necesita, cual es la satisfacción que se le pueda dar al iniciar un negocio, es preciso resaltar en este rubro que los beneficios serán mayores que los costos, o que habrá una justa proporción entre ambos.

La rentabilidad es, sin duda, un criterio inherente al estudio de viabilidad. Indicara si éste es capaz de generar ganancias a largo plazo, es decir, cuánto dinero se puede obtener del negocio (rentabilidad) y cómo se ha de obtener.

Para concluir, se debe elaborar y plantear el objetivo propuesto de un plan de negocio, de igual manera se debe abordar los principales aspectos de la empresa, como, por ejemplo, área operativa, marketing, finanzas, también para saber la necesidad del consumidor con un análisis situacional.

Libro UDS. s/f. Plan de negocios. Recuperado de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/1879f88cd61628c7ccd1eb6c5aaeece9.pdf>