



Nombre de alumnos: Gabriel Morales
Vázquez

Nombre del profesor: LILIANA GRISELL
ESCOBAR

Nombre del trabajo: SUPERNOTA

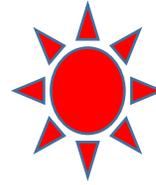
Materia: PLAN DE NEGOCIOS

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7^{mo}

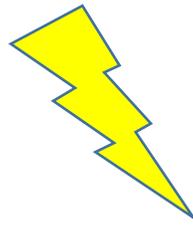
Grupo: A

FRONTERA COMALAPA, Chiapas a 15 de octubre DE 2022.



ELABORACIÓN Y DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocios requiere una elaboración muy cuidadosa para lograr un conocimiento profundo de cada una de las facetas del negocio, para conocer el entorno en el cual el negocio opera y para poder examinar las consecuencias de diferentes estrategias y tácticas que pueden utilizarse en el desarrollo del mismo.



El Plan de Negocio consiste en un documento, donde se describen las bases de la creación o del desarrollo de un proyecto empresarial, los objetivos del mismo, al igual que los medios a utilizar para alcanzarlos y para reducir riesgos.

Asimismo, debe de proporcionar un panorama general del mercado y de los requerimientos de la nueva empresa, producto, servicio o, en su caso, de su crecimiento. El plan puede elaborarse para una empresa de reciente creación o para una que ya está operando y tiene planes de desarrollo.



10 Pasos para desarrollar exitosamente tu Plan de Negocios

#Infografía gca360

- 1** Define la idea de tu negocio: misión, visión, producto, valor, mercado, etc. Incluye objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo.
- 2** Define el producto o servicio que vas a ofrecer. Describe sus características y funcionalidades, así como las necesidades que cubre en el mercado.
- 3** Identifica tu mercado (tamaño, barreras, tendencias) y tu público objetivo (segmentación, necesidades, factor de crecimiento).
- 4** Identifica a tus competidores (existentes y potenciales) y sus características: fortalezas, debilidades, precios, volumen de ventas, estrategias, etc.
- 5** Define tu modelo de negocio y elabora tu plan financiero para los dos primeros años. Proyecta las líneas de ingresos y gastos con estimaciones lógicas.
- 6** Diseña tu organigrama. Haz una descripción detallada de los cargos, las funciones y las responsabilidades de las personas que formarán parte de tu negocio.
- 7** Identifica en qué fase de desarrollo se encuentra tu producto y determina un plan de acción a seguir para poner en marcha tu negocio y entrar en el mercado.
- 8** Describe tu estrategia de marketing, comunicaciones y ventas, considerando características de tu producto, mercado, competencia, objetivos y metas.
- 9** Especifica si tienes alguna alianza o planes tenerla. Define cantidad, alcance, objetivos, términos y condiciones con cada una de ellas. Los inversionistas querrán conocer todos los detalles.
- 10** Incluye un listado con las posibles amenazas que pueden presentarse para tu negocio. Identifica estrategias de contingencia para enfrentar estos riesgos. Debes estar preparado y proteger tu negocio!

Desarrollo del plan de negocios. Presentación
Comprender y estar en la posibilidad para desarrollar un negocio, conociendo el ambiente dentro del cual operan y que aspectos se deben tomar en consideración para crearlo.

PLAN DE NEGOCIOS

Es una herramienta que reúne información necesaria para valorar un negocio y establecer los parámetros generales para ponerlo en marcha.

- 1. Resumen del negocio**
Es una herramienta que reúne información necesaria para valorar un negocio y establecer los parámetros generales para ponerlo en marcha.
- 2. Estudio de mercado**
La descripción del bien o servicio.
• Las características innovadoras de nuestro bien o servicio.
• Ventajas competitivas.
• Los objetivos del negocio.
• Las estrategias del proyecto.
• La inversión requerida.
• El resumen de la evaluación financiera.
• El impacto ambiental del proyecto.
• Conclusiones.
punto relativo a las probables tendencias potenciales donde están cobrando a su dónde compras, para diseñar un buen plan de introducción a mercado
- 3. Estudio técnico**
Se plantean aspectos relativos a las características, requisitos, de costos, proveedores y controles de calidad.
- 4. Estudio de inversión**
En esta etapa se hace un listado de los activos y el capital de trabajo que se va a requerir (en base al estudio técnico realizado previamente) antes de iniciar operaciones.
Este rubro se refiere a la cantidad de dinero necesaria para iniciar la empresa, donde se obtiene, y cuáles serán los gastos y ganancias en un periodo determinado.
- 5. Estudio de ingresos y egresos**
La rentabilidad y la viabilidad del proyecto, teniendo en cuenta los estudios de la inversión y egresos que hemos realizado previamente.
Los ingresos del negocio están conformados por las ventas, y los egresos incluyen:
• Egresos Desembolsables: costos directos, costos indirectos, gastos de administración, gastos de ventas, gastos financieros.
• Egresos no desembolsables: depreciación, amortización de intangibles.
- 6. Estudio financiero**
En esta etapa se define cuál será la organización de la empresa, señalando el personal requerido en cada línea, cuáles serán sus funciones, cuáles serán sus obligaciones, cuáles sus responsabilidades, qué tan sus superiores jerárquicamente.
- 7. Estrategia de marketing**
• Definición del perfil de mercado.
• Análisis y pronósticos de la demanda.
• Análisis de la competencia.
• Análisis de la comercialización.
• Análisis del mercado proveedor.
- 8. Activos**
• Activos: Los activos los podemos dividir en activos fijos activos intangibles.
• Capital de Trabajo es el dinero que necesitamos para poner en funcionamiento el negocio durante el primer ciclo productivo.

Estructura de un Plan de Negocio

- 1 Definición del producto o servicio**
Define la necesidad a la que responde, qué problema soluciona y qué novedad aporta respecto a la oferta del mercado.
- 2 Equipo de trabajo**
Elige tus colaboradores y asignales roles y tareas.
- 3 Análisis de mercado**
Comprueba si existe una oportunidad para tu idea, describe a tus consumidores potenciales y adapta tu producto a ellos.
- 4 Modelo de negocio**
Explica cuál es tu propuesta de valor, el método para generar ingresos y los recursos necesarios para ello.
- 5 Plan financiero**
Una idea de negocio debe ser rentable, en este punto comprueba su viabilidad económica.
- 6 Análisis de riesgos**
Evalúa los riesgos de la empresa, las herramientas que utilizarás para hacerles frente y un plan alternativo.
- 7 Plan de implementación**
Define cómo pondrás en marcha tu negocio, sus tiempos y sus fases para lograr el objetivo final.

gatzepresa

El mejor plan de negocio es un documento en continuo cambio, que reacciona a la influencia del ambiente externo sobre la empresa. Contar con un plan escrito le dará confianza para considerar cambios en el negocio para seguir siendo competitivo.



Para el desarrollo del Plan de Negocios se deben tener en cuenta los siguientes elementos: Naturaleza o idea del proyecto de negocio. Estudio de Mercado. Estudio Técnico. Elementos económicos y financiero. Riesgos y estrategias de contingencia.

1. Naturaleza o idea del proyecto de negocio.