



Nombre de alumno: Mario Paolo Solano Hdez

Nombre del profesor: Yaneth del Rocio

Nombre del trabajo: Super Nota

Materia: Plan de negocios

Grado: 7mo cuatrimestre.

GENERALIDADES DE LA EMPRESA

IDENTIFICAR CONCEPTO DE NEGOCIO

Un concepto de negocio puede considerarse promisorio si cumple con cinco elementos esenciales, mismos que se analizan a continuación:

1. Propuesta de valor al cliente
2. Mercado potencial
3. Grado de innovación
4. Viabilidad
5. Rentabilidad



LA EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS EN EL PAÍS Y EN EL MUNDO

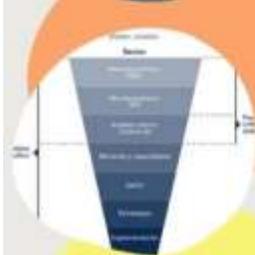
Conforme va pasando la historia de los negocios, el mercadeo ha evolucionado y pasado por diferentes etapas como la autosuficiencia económica, el comunismo primitivo, el trueque, los mercados locales, la etapa de economía monetaria, la de capitalismo primitivo, la de producción en masa, la sociedad próspera de mercadeo, la del mercadeo social, el mercadeo uno a uno



LOS FACTORES DE ÉXITO DE UNA EMPRESA COMPETITIVA

Diferentes autores, han publicado tratados para poder desarrollar las habilidades que se requieren para hacer que cualquier negocio sea el más exitoso.

1. Acercamiento a la estrategia
2. Proceso de dirección estratégica.
3. Análisis del entorno.
4. Análisis interno. La cadena de valor.



LOS FACTORES DE RIESGO Y FACTORES DE PREVENCIÓN

Existe una tipología de riesgos bien definida, la cual centra su estudio en diferentes variables (internas y externas) que la organización tiene que tomar en cuenta para la evaluación de los riesgos que puedan afectar la operatividad.

- Riesgo Económico
 - Riesgos Bancarios
 - Riesgos Financieros
 - Riesgo Operacional
 - Riesgo de liquidez
 - Riesgo de crédito
- Factores de prevención
- Análisis negativo
 - Mantenimiento predictivo
 - Sistemas de información



MODELOS ACTUALES DE PLAN DE NEGOCIOS

Generalmente es un documento no muy extenso, sobre todo hoy en día, y que tiene más probabilidades de sobrevivir en formato online que papel. De él se espera que cubra las necesidades de un plan de negocio puntual, que se llama así porque es cuando tienes la necesidad de presentárselo a un banco, un posible inversor, vendedor, aliado, socio o incluso empleado.

- El Plan de Negocios Lean (o ágil)
- Establecer la estrategia.
- Cifras que no pueden faltar
- El Plan de Negocios Estándar
- El plan de negocios de la startup
- Plan de negocio One-Page
- Plan de viabilidad
- Plan interno



LA UTILIDAD DEL PLAN DE NEGOCIOS EN INSTANCIAS QUE LO REQUIERE RAZONES DE ADMINISTRACIÓN

Un plan de negocios sirve como guía para poner en marcha y posteriormente administrar un negocio, al fungir de instrumento de planeación, organización, coordinación y control y evaluación.

- Razones de viabilidad

Un plan de negocios permite también comprobar la viabilidad o factibilidad de un negocio; es decir, saber si éste se puede llevar a cabo o es necesario buscar nuevas ideas.

- Razones de financiamiento.

Un buen plan de negocios permite demostrar a terceros la viabilidad de un negocio y lo atractivo de éste y, por tanto, ayuda a conseguir financiamiento.

