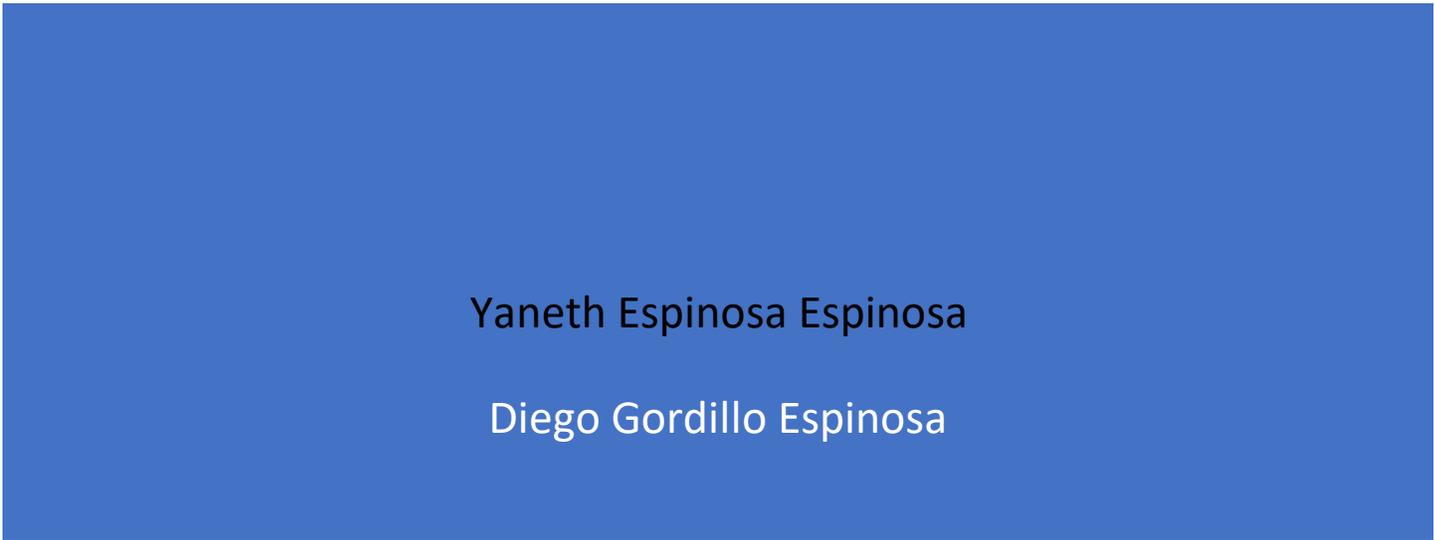




PLAN DE NEGOCIOS – UNIDAD 1



Yaneth Espinosa Espinosa

Diego Gordillo Espinosa

Un concepto de negocio debe cumplir con 5 elementos esenciales:

1. Propuesta de valor al cliente: esto expresa que es lo novedoso o mejor de este cuando es comparado con sus competencias directas o las soluciones alternativas en el mercado.
2. Mercado potencial: el mercado para el producto o servicio a ofrecer, así como para que segmento de mercado está diseñado.
3. Grado de innovación: capacidad de desarrollar algo nuevo o capitalizar algo existente.
4. Viabilidad: tiempo y recursos necesarios para llevar a cabo un proyecto, así como los beneficios que ofrecerá, así como lo que podría hacerlo no factible.
5. Rentabilidad: capacidad de generar ganancias a largo plazo.

Los rubros de clasificación que se identifican son 3, los cuales se dividen en sectores económicos, que son:

1. Industria, que incluye 16 subsectores económicos.
2. Comercio, que se dividen en dos subsectores.
3. Servicios y se dividen en 13 subsectores económicos.

Los factores de éxito de una empresa competitiva son 4 y estos se requieren para hacer que cualquier negocio sea exitoso y son:

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

FACTORES DE RIESGO Y DE PREVENCIÓN.

Los factores de riesgo se dividen en dos, internos y externos, que la empresa tiene que tomar en cuenta para la evaluación de riesgos.

1. Riesgo económico
2. Riesgo bancario
3. Riesgo financiero
4. Riesgo operacional
5. Riesgo de liquidez
6. Riesgo de crédito
7. Riesgo de mercado
8. Riesgo específico
9. Riesgo de negocio
10. Riesgo legal

El ANALISIS NEGATIVO puede ser aplicado a temas de calidad, como seguridad, mantenimiento y funcionamiento de procesos. Este puede ser aplicado en diferentes áreas y procesos de la empresa, como:

1. Mantenimiento predictivo
2. Sistemas de información

Existen tipos de planes de negocio y han estado por vigentes por años y otros se han ido guiando e interactuando entre si, algunos de estos planes son:

1. Plan de negocios Lean
2. Plan de negocios estándar
3. Plan de negocios del startup
4. Pan de negocio Plan-age
5. Plan de viabilidad
6. Plan interno

RAZONES PARA HACER UN PLAN DE NEGOCIOS.

En resumen, un plan de negocios sirve como base y guía para poner en marcha un negocio y posteriormente administrarlo al fungir de instrumento de Planeación, Organización, Coordinación y Control. Este documento minimiza los riesgos y la incertidumbre.

Otra de las razones para llevar a cabo un plan de negocios es medir el nivel de rentabilidad con el que cuenta un negocio, es decir, si este se puede llevar a cabo o es necesario conseguir nuevas ideas.

Por último, un buen plan de negocios permite a terceros demostrarles la viabilidad de un negocio y lo atractivo de este, por ello también ayuda a conseguir más financiamiento. En caso de estar buscando un socio, este documento nos permite demostrar tanto la seriedad que existe en la idea, tanto como lo atractivo de este, para lograr atraer las inversiones, para poder convencerlos de invertir.