



Mi Universidad

Nombre del Alumno: JERIEL HEZRAI CLEMENTE BISTRAN

Nombre del tema: SUPERNOTA

Parcial: 1era UNIDAD

Nombre de la Materia: PLAN DE NEGOCIOS

Nombre del profesor: YANETH DEL ROCÍO ESPINOSA ESPINOSA

Nombre de la Licenciatura: ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIAS DE VENTAS

Cuatrimestre: 1er CUATRIMESTRE

Lugar y Fecha de elaboración: COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS

24 DE SEPTIEMBRE DE 2022

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.



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. Plan 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.

