



Nombre de alumno: Mario Paolo
Solano Hdez

Nombre del profesor: Yaneth del
Rocío Espinosa

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Plan de negocios

Grado: 7mo cuatrimestre.

Comitán de Domínguez Chiapas a 15 de octubre de 2022

Elaboración y desarrollo del plan de negocios

El “Plan de negocios”, donde se genera una descripción detallada del negocio que se quiere emprender. Donde se identificarán metas y objetivos; claros y precisos.

En él se hablará de sus misiones, visiones, precio, política, publicidad, análisis y como su nombre lo dice un “plan”, donde se desarrollen las expectativas creadas por la misma empresa.

La elaboración de este se desarrolla porque permite identificar y planificar los objetivos y la viabilidad de una empresa.

En él plan de negocio se expone el propósito general de una empresa, incluyendo temas como el modelo de negocio, el organigrama de la organización, la fuente de inversiones iniciales, el personal necesario junto con su método de selección, la filosofía de la empresa y su plan de salida.

La idea de negocio parte de la identificación de una necesidad en el mercado y del producto o servicio que podría atenderla. Sin embargo, una idea de negocio no será necesariamente una oportunidad de negocio.

Para que la idea se transforme en oportunidad será necesario analizar:

- La demanda efectiva: ¿Cuántas personas están dispuestas a pagar por ese producto o servicio? ¿Con qué frecuencia?
- La oferta efectiva: ¿Contamos con la tecnología para obtener ese producto o servicio?
- El mercado efectivo: ¿Las personas están dispuestas a pagar por el producto o servicio un precio que cubra nuestros costos de producción?

El Plan de Negocios, debe argumentar tanto a corto como mediano plazo una descripción detallada de los servicios y productos que se ofrecen, las oportunidades de mercados que poseen y cómo está dotado de recursos tangibles e intangibles, que le permitan determinada competitividad y diferenciación entre competidores y aliados.

El Plan de Negocio es un documento estratégico con dos funciones fundamentales:

1. Determinar la viabilidad económica- financiera del proyecto empresarial.
2. Va a suponer la primera imagen de la empresa ante terceras personas.

El Plan de Negocios tiene como objetivo ayuda a alcanzar un conocimiento amplio y objetivo de la empresa o la actividad que pretende poner en marcha. Al mismo tiempo encontrar socios o servir de base para convencer a estos del mérito del proyecto y conseguir reunir los recursos y capacidades necesarias para poner en marcha el plan, y de esta manera obtener el financiamiento para ejecutar el negocio.

¿Cuáles son las partes de un plan de negocios?

- Resumen ejecutivo del proyecto de negocio.
- Definición del negocio planteado.
- Análisis estratégico. ...
- Modelo del negocio planteado y su interacción con el mercado/Planes de acción y operaciones.
- Estudio de viabilidad económica y financiera del proyecto.
- Cronograma de la puesta en marcha del proyecto.

Es importante elaborar un plan de negocios ya que es una herramienta de venta para enfrentar importantes relaciones, incluidas aquellas con sus prestamistas, inversionistas y bancos, pero hay que evitar algunos puntos en el plan de negocio como:

Limite sus proyecciones futuras, a largo plazo. (Largo plazo significa más de un año.) Es mejor establecer objetivos a corto plazo y modificar el plan a medida que avanza su negocio.

Tenemos que evitar el optimismo y ser extremadamente conservador al predecir los requisitos de capital, plazos, ventas y utilidades. Pocos planes de negocios anticipan correctamente cuánto dinero y tiempo se requerirá.

No hay que determinar cuáles serán sus estrategias en caso de adversidades comerciales.

Utilizar un lenguaje simple al explicar los problemas. Elabórelo de modo que sea fácil de leer y comprender.

No dependa completamente de la exclusividad de su negocio ni de un invento patentado. El éxito toca a quienes comienzan un negocio con una gran economía y no necesariamente con grandes inventos.

Hay que tomar en cuantos algunos puntos clave para la elaboración de un plan de negocio.

Declaración de la visión misión fines y objetivos de su negocio.

Conclusión

Un plan de negocio sirve para reunir información sobre los planes que tienen los empresarios a la hora de poner en marcha un negocio, también es una forma de presentar una idea empresarial a los inversores. Dada la función que desempeña el plan en el proceso de búsqueda de financiación externa, se ha de prestar mucha atención a su contenido y a su estructura.