Elaboró: Emanuel Samayoa

GENERALIDADES DEL PLAN DE NEGOCIOS

Dentro de los

MODELOS ACTUALES DEL PLAN DE NEGOCIOS

Se encuentran

El plan de negocios lean: Se usa para gestionar estrategias, fechas de entrega, actividades y tesorería. Es rápido, sencillo y eficiente, porque no contiene sumarios.

- Dirigido a administradores.

Estándar: No es extenso, pero sí más que el lean

- Cubre necesidades básicas de un plan de negocios puntual.
- Para bancos, inversores, vendedores, aliados, etc.
- Información financiera.

Plan de negocios One page: Es un resumen simplificado de una propuesta de negocios en una página.

- Solo debe llevar titulares, publico objetivo, propuesta, objetivo y visión.
- También llamado Business Pitch.

Plan de viabilidad: Es para productos nuevos que quieren introducirse en el mercado existente.

- Capta rápidamente a los consumidores y valida la idea.
- No incluye Información compleja, solo es para evaluar.

También se encuentran los

RIESGOS

Algunos de ellos son

Riesgo legal: Engloba aquellos errores cometidos a la hora de redactar los contratos y operaciones financieras.

Riesgo bancario: Implica cualquier evento que pueda afectar negativamente a los resultados de una institución financiera.

Riesgo de crédito: Refiere a las consecuencias en caso de incumplimiento de las obligaciones entre las partes de una operación financiera.

- Recargos, tasas adicionales o multas.

Riesgo de negocio: Ligado a la estructura del negocio, pues este tiene costos fijos, es decir, estables, los cuales no disminuyen a menor actividad.

- La diferencia de esto genera pérdidas.

Plan interno: Son planes ágiles que reflejan las necesidades de los miembros de la empresa.

- Es corto y conciso.
- No son para uso externo.
- Uso exclusivo de administradores.

También están la

PROPUESTA DE VALOR AL CLIENTE Y TIPOS DE RAZONES

Por un lado

La propuesta de valor: Busca proponer las mejores condiciones o propuestas originales para nuestros clientes.

- Representa una mejor posición en el mercado.
- Competitividad y valor.

Por otro lado

LOS TIPOS DE RAZONES

Son

Razones de administración: Sirve como guía para puesta en marcha de administración de un negocio.

- Para planeación, Organización, Coordinación y evaluación.

Razones de financiamiento: Para demostrar la viabilidad de un negocio y lo atractivo de este.

Razones de viabilidad: Estudio del mercado para saber si el producto tendrá o no una buena aceptación, o si contamos con los recursos y capacidad necesaria para hacer frente a la competencia.

Aunado a esto existen

CONCEPTOS ADICIONALES

estos son

Análisis del entorno: Refiere al análisis del macroentorno, y utiliza herramientas PEST.

Proceso de dirección estratégica: Implica la consideración del macro y microentorno, pues de su análisis se obtienen los "factores relevantes del entorno" y "los factores críticos del éxito".

Viabilidad: Incluye, entre otras variables, el tiempo y los recursos necesarios para realizar el proyecto.

Rentabilidad: Deduce si este plan de negocios es capaz de generar ganancias a largo plazo, es decir, cuánto dinero se puede obtener del negocio y cómo se hace.

PLAN DE NEGOCIOS

CLASIFICACIÓN DE VARIABLES

Estas variables se dividen en:

COMPORTAMIENTOS

Estos

Contemplan el tiempo presente y pasado, sin embargo, las estadísticas pasadas son las que más utilidad tienen.

Es decir

- Consumo del producto.
- Lugar de consumo.
- Intención de cambiar la marca.

ATRIBUTOS

Esto refiere a:

- Demográficos.
- Socioeconómicos.
- Psicográficos.

ACTIVIDADES-OPONIONES

Entre ellas están:

- Creencias.
- Valoraciones.
- Preferencias.

Ejemplos

A. Opinión del producto.
B. Valoración de mensajes publicitarios.
C. Imagen de canales de distribución.

MOTIVACIONES-NECESIDADES

- Previsión y ahorro.
- Servicio telefónico.
- Residencia para adultos mayores.