



Nombre del estudiante: jose Ignacio bermudez Pérez

Nombre del tema: Cuadro sinóptico

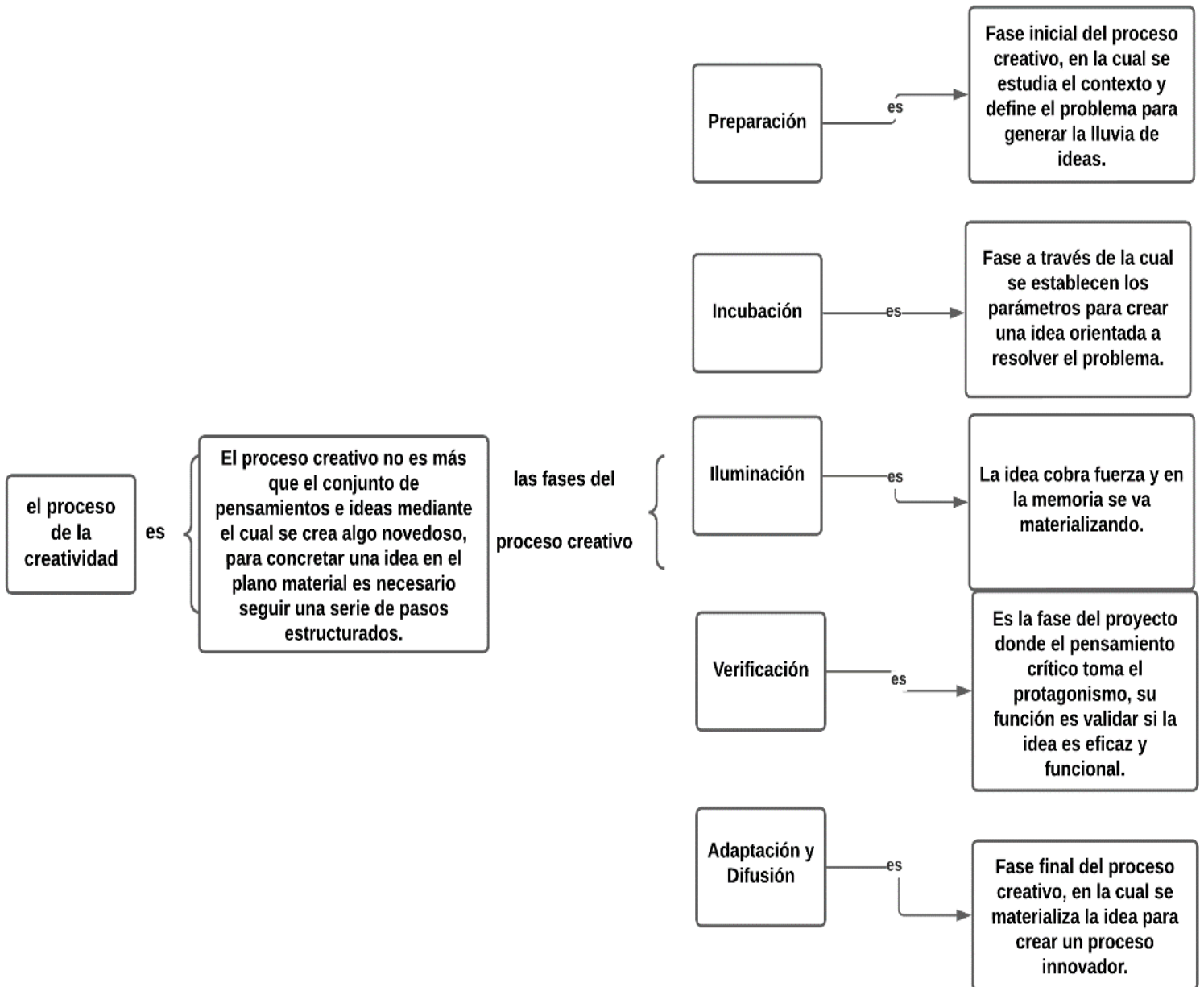
Parcial: I

Nombre de la materia: Desarrollo empresarial

Nombre del profesor: Aldo irecta

Licenciatura: Lic. Administración y Estrategia de negocios

Grado: 6to cuatrimestre



¿Qué es un plan de negocios?

El plan define las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa y es una guía que facilita la creación o el crecimiento de la misma. Es también una carta de presentación para posibles inversionistas o para obtener financiamiento. Además, reduce la curva de aprendizaje, minimiza la incertidumbre y el riesgo del inicio o crecimiento de una empresa, facilita el análisis de la viabilidad, factibilidad técnica y económica de un proyecto.

¿Qué define el plan de negocios?

El plan de negocios debe transmitir a los nuevos inversionistas, a los accionistas y a los financieros, los factores que harán de la empresa un éxito, la forma en la que recuperarán su inversión y en el caso de no lograr las expectativas de los socios, la fórmula para terminar la sociedad y cerrar la empresa.

¿Qué transmite el plan de negocios?

Cada plan de negocios es diferente porque tiene el toque personal del responsable de su elaboración y está diseñado a partir del tamaño y giro de cada empresa, lo que imposibilita establecer un formato idéntico para todos los casos, aunque puede afirmarse que la mayoría son similares.

¿Qué justifica el plan de negocios?

El plan de negocios es un documento que permite al emprendedor analizar la situación actual del mercado, sector y entorno. El plan de negocios recoge tal información y permite al emprendedor presentar su negocio a inversores, aceleradoras, etc.; y explicar cómo su arranque y siguientes pasos.

¿Para quién es conveniente que conozcan las proyecciones que se emplearon para estimar la utilidad pronosticada?

Es conveniente que los inversionistas y financieros conozcan las proyecciones que se emplearon para estimar la utilidad pronosticada.

¿Qué se debe incluir que para el plan de negocios sea más objetivo y fácil de analizar?

Para que el plan de negocios sea más objetivo y fácil de analizar, debe incluir información histórica y comparativa, con datos estadísticos y gráficos de los últimos cinco años, en dinero y porcentajes, sobre diferentes aspectos de la empresa y/o el mercado.

¿Qué cosa hace que disminuya los niveles de incertidumbre del posicionamiento exitoso del negocio en el mercado?

El planeamiento correcto de la creación de la empresa, disminuye los niveles de incertidumbre del posicionamiento exitoso del negocio en el mercado

¿Qué evita consecuencias funestas que afecten la estabilidad de la empresa?

Identifica plenamente el segmento del mercado que demanda los bienes o servicios de la nueva empresa

¿a qué le ayuda al emprendedor el plan de negocios?

Comprometerse con la idea.

- Desarrollarse como un excelente Administrador.
- Salvar el dinero y el tiempo invertido, mediante un correcto enfoque de las actividades y control de las mismas.
- Convencer a otras compañías con las cuales desea formar alianzas estratégicas.
- Mejorar la habilidad de tomar decisiones con mayor solidez informativa de manera inteligente, ágil y correcta.

¿es un error en la elaboración del plan de negocios que dice que un negocio será exitoso por el simple hecho de?

Enamorarse de la idea y cegarse ante las deficiencias del producto (bien o servicio).

¿menciona cuales son todos los errores en la elaboración del plan de negocios?

Pensar que cualquier producto (bien/servicio) tecnológicamente importante es comercializable y puede convertirse por ello en un negocio factible y rentable, Carecer de claridad para conformar el equipo de trabajo adecuado. Procure que usted y sus futuros colaboradores tengan experiencia administrativa y conocimientos del negocio y del mercadeo, Tratar de ocultar debilidades de su negocio, Fallar en el análisis y entendimiento de su mercado meta, Mostrar más de lo que tiene. Evite la codicia y el engaño, Enviar El Plan de Negocios a la persona equivocada, Ajustar sus estados financieros a la conveniencia o con proyecciones irreales

¿Cuáles son las razones para escribir el plan de negocios?

Proporciona información al empresario para convencerse de la idea antes de realizar un compromiso financiero y de negocio, Brinda la posibilidad de explicar, justificar, ampliar o reducir las razones que le dan vida a un proyecto, o por el contrario que demuestran que se debe llevar a cabo en otras circunstancias, Permite registrar el estado actual y futuro del proyecto y de su entorno, y el plan de acción para la empresa con factores en pro y en contra, con lo cual es posible controlar el desarrollo del mismo y la forma de correctivos a tiempo

¿Cuáles son las características del plan de negocios?

un plan de negocios debe:

- Definir diversas etapas que faciliten la medición de sus resultados.
 - Establecer metas a corto y mediano plazos. Definir con claridad los resultados finales esperados.
 - Establecer criterios de medición para saber cuáles son sus logros.
- Identificar posibles oportunidades para aprovecharlas en su aplicación.
- Involucrar en su elaboración a los ejecutivos que vayan a participar en su aplicación.

¿Qué es el resumen ejecutivo?

Es una síntesis de su Plan de Negocios la cual, en forma breve y concisa, presenta cada sección del plan, es corta y en ocasiones es la única sección de su Plan que algunos leerán; por lo tanto debe ser muy certera y atractiva. Se presenta de primero, pero es lo último que se hace.

¿Qué es la definición del sector industrial?

Ayuda al emprendedor a conocer mejor el sector donde ubicará su negocio, las empresas que lo conforman, diversos aspectos de su competencia, el desarrollo y crecimiento del sector industrial al cual pertenece su idea de negocios o el proyecto que va a emprender

¿Qué es la descripción de la empresa?

Brinda la información básica de la empresa. Aquí se define la visión y misión de la empresa, es decir la razón de ser, y una proyección de lo que será su negocio en un futuro, cómo se verá, y las metas y objetivos para conseguirlo.

¿Qué es el plan de mercadeo?

Un **plan de mercado** es el proceso de organizar y definir los objetivos de una empresa y reunir las estrategias y tácticas para alcanzarlos.

¿Qué es el análisis técnico?

El análisis técnico, dentro del análisis bursátil, es el estudio de la acción del mercado, principalmente a través del uso de gráficas, con el propósito de anticipar, con mayor probabilidad cambios en la estructura del mercado.

¿Qué es el análisis social?

El análisis de redes sociales es un campo de estudio interdisciplinario enfocado en el estudio de las redes sociales, cuya motivación inicial es el modelamiento y estudio de fenómenos sociales