



Mi Universidad

NOMBRE DEL ALUMNO: Diliany Yamileth Perez Castro

TEMA: Plan de Negocios

PARCIAL: I"

MATERIA: Plan de Negocios

NOMBRE DEL PROFESOR: Ronal Salas Perez

LICENCIATURA: Contaduría Publica y Finanzas

CUATRIMESTRE: 7"

Ensayo

Plan de negocios

Es un documento detallado que define los objetivos de una empresa, las estrategias para alcanzarlos y los recursos necesarios para su implementación ya que no solo guía a los emprendedores en la toma de decisiones, sino que también es vital para atraer inversores y asegurar financiamiento y también debe documentar el modelo de negocio, esbozar las proyecciones financieras, y establecer una hoja de ruta clara para convertir una idea de negocio en una realidad. Los planes de negocio bien estructurados nos proporcionan una visión integral del mercado, analizan la competencia, y delinear las estrategias de marketing y ventas necesarias para alcanzar el éxito.

Que es un plan de negocios

es una estrategia documentada sobre los objetivos y planes de una empresa. Describe el plan de comercialización, proyecciones financieras, investigación de mercado, propósito comercial y la declaración de misión que también puede incluir el personal clave para lograr los objetivos y un cronograma

Para que sirve un plan de negocios

Un plan de negocios sirve para cimentar las bases de una organización, tener certidumbre de qué se busca y planear las acciones de la empresa para lograr la meta ya que su propósito es triple: resume la estrategia de la organización para ejecutarla a largo plazo, asegura el financiamiento de los inversionistas y ayuda a pronosticar las demandas comerciales

Propósito de un plan de negocio

- 1- Promover una dirección clara y estructurada para alcanzar los objetivos de la empresa**
- 2- Demuestran la viabilidad y el potencial del negocio para así poder asegurar el financiamiento de los inversores y prestamistas**
- 3- Facilitan las decisiones informadas basadas en los análisis detallados y las estrategias bien definidas**

Objetivos de un plan de negocio

su objetivo es concretar la viabilidad y rentabilidad de un proyecto a mediano y largo plazo. Esto nos permite llegar a conclusiones y decidir si finalmente debe constituirse la empresa, asumiendo riesgos controlados, o si debe mejorarse la idea de negocio, evitando de esta manera un fracaso seguro

Para que nos sirve un plan de negocios

Permite al emprendedor llevar a cabo un exhaustivo estudio de todas las variables que pueden afectar a su idea, aportando la información necesaria para determinar la viabilidad del proyecto. Antes de realizar un plan de negocio se debe tener clara la idea de lo que queremos emprender; por ello, los factores que deben influir en la elección del negocio para que sea una idea exitosa son:

1. Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos o de nueva creación.
2. Cuando se trata de negocios o actividades de escasa complejidad que permiten a cualquier persona establecerse por su cuenta.
3. La experiencia del emprendedor, que ha sido trabajador y que pretende independizarse.
4. Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos.
5. Cuando se posee un producto o servicio innovador

7 tipos de planes de negocio

El plan de negocios estratégico: tiene como fin mostrar la visión del emprendedor o emprendedora, para así hablar de la rentabilidad del proyecto e inspirar confianza a los posibles inversores.

Un plan de negocios operativo: tiene su enfoque en la viabilidad de las operaciones y cómo deben organizarse conforme con un objetivo, casi siempre financiero

Plan de negocio de una página: este tipo de plan ayuda a encontrar lo más relevante de la idea de negocio y debe ser lo suficientemente conciso e impactante

Un plan de negocios estándar: presenta de forma más extensa sus elementos. Por lo regular su estructura contiene la definición del negocio, un estudio de mercado, análisis de inversiones, organización, recomendaciones y más elementos

Un plan de negocios de factibilidad: está enfocado en el mercado, posible demanda y rentabilidad futura

Un plan de negocios de escenarios posible: también conocido como what-if (« ¿y si...?») Su objetivo es mostrar cuáles son las probabilidades y riesgos de un negocio

El plan de negocios de crecimiento: tiene como objetivo principal mostrar las oportunidades de un negocio si recibe el financiamiento necesario o si obtiene una alianza adecuada.

