



# Mi Universidad

## CUADRO SINOPTICO

**NOMBRE DEL ALUMNO:** Edgar Itiel Vázquez Rodríguez

**NOMBRE DEL TEMA:** Plan de negocios

**PARCIAL:** 1

**NOMBRE DE LA MATERIA:** Plan negocios

**NOMBRE DEL PROFESOR:** Ronal Salas Pérez

**NOMBRE DE LA LICENCIATURA:** Administración Y Estrategias De Negocios

**CUATRIMESTRE:** 7

## PLAN DE NEGOCIOS

## PROPOSITOS DE UN PLAN DE NEGOCIOS

## OBJETIVOS DE UN 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. Este documento no solo guía a los emprendedores en la toma de decisiones, sino que también es vital para atraer inversores y asegurar financiamiento. Un buen plan de negocios debe documentar el modelo de negocio, esbozar las proyecciones financieras, y establecer una hoja de ruta clara.

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. Es un excelente instrumento que proporciona visibilidad y, por lo tanto, control de los escenarios, variables y factores que se conjugan para que una compañía tenga éxito. Un plan de negocios es una estrategia documentada sobre los objetivos y planes de una empresa. Es una estrategia documentada sobre los objetivos y planes de una empresa.

El propósito de un plan de negocios es triple: resume la estrategia de la organización para ejecutarla a largo plazo, asegura el financiamiento de los inversionistas

- Proveer una dirección clara y estructurada para alcanzar objetivos de la empresa

- Demostrar la viabilidad y el potencial del negocio para asegurar financiamiento de inversores y prestamistas
- Facilitar decisiones informadas basadas en análisis detallados y estrategias bien definidas

Su Concretar la viabilidad y rentabilidad de un proyecto a mediano y largo plazo. Esto nos permitirá 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.

- Obtener financiamiento de inversores
- Documentar la estrategia y los objetivos de una empresa.
- Legitimar una idea de negocio
- Obtener una A en tu clase de negocios

**PARA QUE NOS SIRVE EL PLAN DE NEGOCIOS**

**TIPOS DE PLANES DE NEGOCIOS**

**CONTENIDO DE U PLAN DE NEGOCIO**

Permite al emprendedor llevar a cabo un exhaustivo estudio de todas las variables que pueden afectar a su idea aportando informaciones necesarias para determinar la viabilidad del proyecto, El Plan de Negocio es la carta de presentación de los emprendedores y del proyecto ante terceras personas como inversionistas, organismos públicos

1. El plan de negocios estratégico tiene como fin mostrar la visión del emprendedor para así hablar de la rentabilidad del proyecto e inspirar confianza a los posibles inversores.
2. Un plan de negocios operativo tiene su enfoque en las operaciones y cómo deben organizarse conforme con un objetivo, casi siempre financiero.

- **ÓDULO 1: ADMINISTRACIÓN**  
Descripción del negocio.- Nombre, clasificación, misión, visión, valores, objetivos, ventaja competitiva, normatividad, marco legal.
- **MÓDULO 2: MERCADOTECNIA**  
Clientes.-Objetivos de Mercadotecnia, características del consumidor (final, industrial, etc.);hábitos de consumo (gustos y preferencias);
- **Competencia:** naturaleza de la competencia (ubicación, precio, calidad)

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

3. Plan de negocios de una página, en tanto que está pensando para presentarlo ante un grupo de inversionistas y convencerlos en unos pocos minutos.
4. negocios estándar presenta de forma más extensa sus elementos.
5. Plan de negocios de factibilidad está enfocado en el mercado, posible demanda y rentabilidad futura.
6. Un plan de negocios de escenarios posibles tiene por objetivo mostrar cuáles son las probabilidades y riesgos de un negocio.
7. 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

- **Promoción y publicidad.** - Definición; ventajas; naturaleza del lanzamiento (lugar); presupuesto calendarización; participación en el mercado.
- **Distribución:** relaciones públicas; infraestructura disponible; ubicación de la empresa y costos asociados;
- **Política de precios.** - Precios de mercado; repercusión en la demanda; comparativo con la competencia; precios máximos y mínimos;
- **Reclutamiento y Selección de personal.** - Identificación de las necesidades de personal; reclutamiento y guía de selección de personal
- **Necesidades económicas del proyecto.** - Existen formas jurídicas donde no piden un mínimo de capital para empezar.