



NOMBRE DEL ALUMNO: Noemi Abigail Gomez Bolom

**NOMBRE DEL PROFESOR: Jhoani Elizabeth Pérez
López**

NOMBRE DEL TRABAJO: Super Nota Unidad I y 2

MATERIA: Plan De Negocios

GRADO: 7º

GRUPO: Contaduría Pública y Finanzas

Ocosingo, Chiapas a 22 de Septiembre del 2024

GENERALIDADES DE LA EMPRESA



1

Identificar el concepto de negocio

Antes de iniciar cualquier negocio es necesario definir de forma clara y concisa la esencia del mismo, es decir, porque se considera iustificable su desarrollo.

2

Un concepto de negocio puede considerarse promisorio si cumple con 5 elementos esenciales:

- 1- Propuesta de valor al cliente.
- 2- Mercado potencial.
- 3- Grado de innovación.
- 4- Viabilidad.
- 5- Rentabilidad.



3

La evolución de los negocios en el país y en el mundo

Panorama actual en México

Existen 2.9 millones de establecimientos en general, de los cuales 99% corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas.

Los rubros de clasificación son: **industria, comercio y servicios.**

Panorama internacional

El crecimiento en tamaño y complejidad de las compañías a significado que la adopción de una estructura burocrática a terminado, en la mayor parte de las empresas públicas, por hacer declinar el papel aislado del emprendedor, el presidente o el director ejecutivo.

4

Factores de éxito de una empresa competitiva

1. Acercamiento a la estrategia.
2. Proceso de dirección estratégica.
3. Análisis del entorno.
4. Análisis interno. La cadena de valor.



5

Factores de riesgo

- Riesgo económico
- Riesgos bancarios
- Riesgos financieros



6

Factores de prevención

- Análisis negativo
- Mantenimiento predictivo
- Sistemas de información



7

Modelos actuales de plan de negocios

- Plan de negocios Lean (o ágil)
- Plan de negocios estándar
- Plan de negocios del startup
- Plan de negocio One-Page
- Plan de viabilidad
- Plan interno



8

La utilidad del plan de negocios en instancias que lo requiere

- Razones de administración
- Razones de viabilidad
- Razones de financiamiento



ELABORACION Y DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Descripción de la empresa

- ❖ Historia de la empresa
- ❖ Análisis de la industria
- ❖ Productos y servicios ofrecidos
- ❖ Información económica y financiera
- ❖ Equipo empresarial y gerencial

Descripción general del negocio

Describe la naturaleza y propósito de la empresa e incluye la misión, objetivos, propuesta de valor, y la descripción de productos y servicios.

Misión

La misión es lo que el negocio aspira a ser.

Visión

La visión es la capacidad de ver más allá, en tiempo y espacio, y por encima de los demás, significa visualizar el resultado final que se pretende alcanzar.

Objetivos generales de la empresa

Los objetivos establecen claramente como se van a resolver las necesidades o problemas de la empresa.

La descripción de la empresa

- 01 Sea breve
- 02 Céntrese en sus productos o servicios
- 03 Describe tu mercado objetivo
- 04 Incluye la historia de tu empresa
- 05 Resalte sus ventajas competitivas
- 06 Utilice palabras clave
- 07 Utilice un lenguaje positivo



Factores claves de éxito

- La actitud de los empleados impulsa el crecimiento y el cambio.
- Uso de la tecnología.
- Factores de éxito financiero.
- Marca global.
- Comercialización.

Análisis FODA

Se llama análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) o análisis DAFO o en inglés SWOT análisis.

Mercadotecnia e imagen

La mercadotecnia trata de satisfacer necesidades y deseos e identifica, crea, desarrolla y sirve a la demanda, posibilitando que los deseos se conviertan en realidad.

Investigación de mercados

- Definir el problema a investigar
- Definir el tipo de investigación
- Especificación de la hipótesis
- Clasificación de las variables
- Obtención de la información
- Análisis e interpretación y presentación de los resultados

Análisis de mercado

Uno de los objetivos de la actividad de mercado es la convergencia de las ofertas de los fabricantes, las demandas de los consumidores y las estrategias de los productores, a fin de colocar las ofertas en el punto de reunión a la hora fijada.

Elementos básicos: Consumidor, oferta y demanda.



Promoción de Ventas



Bibliografía

UDS. (2024). *Plan de negocios*. Ocosingo.