



Mi Universidad

Nombre de la alumna:
ELIA LOPEZ GOMEZ

Profesora:
LIC. JHOANI ELIZABETH PÉREZ LÓPEZ

Trabajo:
SÚPER NOTAS

Materia:
PLAN DE NEGOCIOS

7MO CUATRIMESTRE

Grupo:
LIC. EN CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS.

Ocosingo Chiapas a 24 de septiembre de 2024.

GENERALIDADES DE *La empresa*

¿QUÉ ES UN NEGOCIO?

Se trata de una organización que busca generar un valor económico.



Figura 1 Empresa



Producción y distribución de bienes y servicios.



(Logo Starbucks)



Tiene como finalidad:

- Satisfacer las necesidades.
- Crecimiento de mercado.
- Actividad económica.



Factores de éxitos

- Acercamiento a la estrategia
- Proceso de dirección estratégica
- Análisis del entorno
- Análisis interno.

Su **objetivo** es comprobar la viabilidad y factibilidad de un negocio.



Elementos esenciales

1. Valor del cliente
2. Oportunidades en el mercado
3. Grado de innovación
4. Viabilidad
5. Rentabilidad.



5 claves para el éxito empresarial

Factores de riesgo:

- Riesgo económico
- Riesgos bancarios
- Riesgos financieros
- Riesgos de liquidez
- Riesgos de crédito.



¿Como prevenir los riesgos?

Análisis negativo
Mantenimiento predictivo
Sistemas de información
Elaborar plan de negocios.

TIPOS

- Plan de negocios Lean
- Plan de negocios estándar
- Plan Startup
- Plan de One-page
- Plan de viabilidad
- Plan de negocios interno.



Clasificación

- Industria
- Comercio
- Servicios



(UDS, 2024, págs. 9,30)

Fases

- Planeación
- Organización
- Coordinación
- Control
- Evaluación.



Son estudios de mercado para saber si el producto tendrá **buena aceptación a los consumidores.**

Plan de negocios >>>

Elaboración y desarrollo.

1

Describir la empresa sobre cómo se **desarrolló** y **elaboro**.



2

Realizar una pequeña historia sobre el **motivo de su creación**.

¿Cuándo se fundó?

¿Quién la fundo?

¿A quién la dirigimos?

¿Qué productos se venderán?

4

Valorar las necesidades y hacer un estudio de mercado.



5

Valorar los **productos y servicios a ofrecer**.



6

Obtener y valorar:

- Liquidez
- Rentabilidad
- Solvencia
- Gestión financiera.

7

Elegir el equipo de trabajo empresarial.



8

Conocer sus fortalezas y debilidades.

Presentar la **misión y visión** de la empresa y su importancia.



9

Señalar los **objetivos** más importantes.

Expresar como se pretende llegar a la meta.



10

- Atención al cliente.
- Buen manejo de la tecnología.
- Carga de deudas manejables.
- Flujo de caja positivo.

11

Presentar **marca global** para que el público lo conozca.



12

Análisis **FODA**



(Wikipedia)

13

Exponer el plan de marketing para satisfacer las necesidades cliente.

- **Identifica**
- **Crea**
- **Desarrolla**
- Sirve a la demanda.



14

Implementar el plan para la recolección y análisis de los datos más importantes.

- **Consumidor**
- **Demanda**
- **Oferta.**

15

Clasificar los datos en:

- Comportamientos
- Atributos
- Actitudes
- Necesidades.

16

Analizar e interpretar los resultados para resultados positivos.



(UDS, 2024, págs. 31-48)

BIBLIOGRAFÍA

- *LogoStarbucks*. (s.f.). <https://www.pngwing.com/es/free-png-bpzhh>
- UDS. (2024). *Plan de negocios*. UDS.
- Wikipedia. (s.f.). *Analisis FODA*. https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_FODA

