



Mi Universidad

Super nota

Nombre del Alumno: Gladis Andrea Herrera De León

Nombre del tema: Evaluación y gestión del plan de negocios

Parcial: I

Nombre de la Materia: Plan de negocios

Nombre del profesor: Lic. Yaneth Fabiola Solorzano Penagos

Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategias de Negocios

Cuatrimestre: 7

Plan de negocios

Evaluación del plan de negocios



Es un documento donde se plasma una idea iniciativa o proyecto e incluso muestra una oportunidad.

Debe llevar:

Presentación, Estudio de mercado, Descripción comercial y técnica, Plan de compras, Estructura organizativa, Marco legal, Estudio económico, Evaluación de riesgo, Conclusiones.

Evaluación de oportunidades de negocio en época de crisis

La trinidad básica para una oportunidad de negocio, las ideas son las primeras en aparecer, sin embargo, también es necesario encontrar la presencia de nuestras ideas dentro del mercado, así como analizar su rentabilidad, sobre todo relacionados con el entorno en que de vive



Fundamentos de inversión



Se refiere al uso de dinero con la esperanza de ganar más dinero. Busca orientar a los diferentes responsables de las organizaciones y comprender la información financiera ante las decisiones y acciones siendo responsables de todos las áreas.

Viabilidad del plan de negocios

Resumen ejecutivo, Descripción del producto o servicio, Consideración tecnológicas y Viabilidad técnica, Análisis de mercado del producto o servicio, Estrategias de marketing, Planificación temporal, Proyecciones financieras, Resultados y recomendaciones



Viabilidad económica



Determina el potencial que tiene un proyecto empresarial y es la base sobre la que se debe edificar cualquier negocio para determinar la viabilidad de cualquier organización es preciso analizar aspectos técnicos, económicos y comerciales con la finalidad de valorar el retorno de la inversión.

Viabilidad técnica

Permite valorar si los recursos y la infraestructura con la que cuentas te permite poner en marcha el proyecto o bien si resulta factible adquirir nueva tecnología.



Viabilidad legal y medio ambiente



Elaborar un estudio de rentabilidad de un proyecto de creación de empresa es, sin duda, una buena práctica empresarial que todos los negocios de éxito han llevado a cabo en sus inicios. Dedicar tiempo y recursos para analizar aspectos, riesgo y reducir probabilidades de fracaso.



Viabilidad operativa

Se refiere a la adecuación de un proyecto a la planificación de la capacidad, los recursos, las metas estratégicas y las objetivas empresariales.

Toma de decisiones en la gestión del plan de negocios

Realizar un estudio de viabilidad si es fundamental a la hora de identificar la demanda del mercado, evaluar la rentabilidad y garantizar el éxito en el desarrollo de un nuevo producto.



Ventajas de la gestión de proyectos

- Maximiza la capacidad operativa de la compañía.
- coordina los recursos.
- Da una visión de conjunto de la empresa.
- Permite reaccionar más rápidamente ante demandas.
- Punto de vista enfocado al cliente.
- Facilita el aprendizaje del pasado.
- Evita riesgo.
- Mejora la imagen de la compañía.



Tipos de gestión de proyectos

Son métodos que enfocan el trabajo como un conjunto de procesos interconectados, buscando objetivos concretos para todos ellos.

Rentabilidad del negocio

- Permite recompensar a sus propietarios mediante un mayor retorno de la inversión.
- Tiene capacidad para operar de manera eficiente.
- Cumple con sus obligaciones en el corto plazo.
- Tiene modos de señalar el nivel de aceptación pública y sus capacidad de competir.



Fuentes de financiamiento y otros apoyos

- FFF
- Fondos gubernamentales.
- Capital semilla
- Inversionistas angeles
- Capital riesgo
- Private equity
- Financiamiento bancario



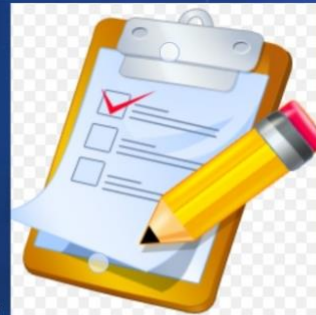
Modelos de incubación de empresas en México.

- Metodo CIEBT
- Método ÍTEMS
- Método ventire instituto
- Metodo unicube
- Metodo ITESTO
- Metodo SMART IMPACT
- Metodo CICE-BUNO



Presentación del documento

- El problema
- Tu solución
- El modelo de negocio
- Ventajas competitivas.
- Marketing y ventas
- Competencia
- Equipo
- Proyecciones financieras
- Situación actual y programa de avance.
- Resumen y la necesidad de las acciones



Validación del plan de negocios

- Tener un businnes plan.
- Perfecciona una idea
- Un estudio Alfonso del mercado
- Competencia
- Propuesta de valor
- Finanzas realistas
- Preparación plan B



Referencias:

Bibliografía: Universidad del Sureste, UDS (2024) Libro de plan de negocios, I Licenciatura en administración y estrategias de negocios, Chiapas, México. UDS