



Mi Universidad

SUPER NOTA

Nombre del Alumno: Carlos Daniel García López

Nombre del tema: Unidad III

Parcial: II

Nombre de la Materia: Plan de negocios

Nombre del profesor: Salomon Vázquez Guillen

Licenciatura: En administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre: 7

HABLEMOS SOBRE GENERALIDADES DE LA EMPRESA

CUANDO EL PLAN DE NEGOCIOS SE REALIZA PARA UNA EMPRESA QUE YA ESTÁ FUNCIONANDO, EL PRIMER CAPÍTULO DEBE SER LA DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA, EL CUAL DEBERÁ INCLUIR UNA BREVE INFORMACIÓN SOBRE CADA UNO DE LOS PÁRRAFOS.



1. HISTORIA DE LA EMPRESA
2. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA
¿CÓMO SE ENCUENTRA EL SECTOR O INDUSTRIA EN EL QUE TRABAJA EMPRESARIO?
3. PRODUCTOS Y SERVICIOS OFRECIDOS
4. INFORMACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA
ES INDISPENSABLE PRESENTAR LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LOS ÚLTIMOS DOS O TRES AÑOS
5. EQUIPO EMPRESARIAL Y GERENCIAL

CARACTERÍSTICAS Y ELEMENTOS

LOS CARACTERES DEFINITORIOS DE LA EMPRESA EN EL SISTEMA ECONÓMICO CAPITALISTA SON LOS SIGUIENTES:

1. ES UNA UNIDAD AUTÓNOMA DE PRODUCCIÓN.
2. UTILIZA TRABAJO AJENO, ADEMÁS DEL DE EMPRESARIO. NO PRODUCE PARA EL AUTOCONSUMO, SINO PARA EL MERCADO.
3. SU ACTIVIDAD LA MOTIVA EL LUCRO (ALGUNOS AUTORES NO HACEN ESTA DISTINCIÓN, PUDE NO TENER COMO FIN EL LUCRO).
4. POSEEDORA. EN FORMA Y GRADOS DIVERSOS DE CAPITAL.
5. SOMETIDA A UN RIESGO.
6. EXISTE INNOVACIÓN.



MISIÓN

TIENE QUE OFRECER UNA IDEA DE LO QUE EL NEGOCIO ASPIRA A SER, DEBE SER LO SUFICIENTEMENTE GENERAL PARA NO DEJAR FUERA AL MERCADO META.

VISIÓN

ES LA CAPACIDAD DE VER MÁS ALLÁ, EN TIEMPO Y ESPACIO, Y POR ENCIMA DE LOS DEMÁS, SIGNIFICA VISUALIZAR, VER CON LOS OJOS DE LA IMAGINACIÓN, EN TÉRMINOS DEL RESULTADO FINAL QUE SE PRETENDE ALCANZAR.

MATRIZ: FODA

FINALIDAD DE LA EMPRESA

Fortalezas

- ¿Qué es lo que hacemos bien?
- ¿Qué hace que nuestra empresa sea especial?

Servicio al cliente:

Nuestro servicio al cliente tiene una puntuación NPS de 90, lo que lo convierte en uno de los mejores del mundo en comparación con nuestros competidores.

Debilidades

- ¿Qué se podría mejorar?
- ¿Qué recursos podrían mejorar nuestro desempeño?

Visibilidad del comercio electrónico:

Debido a la falta de presupuesto de marketing, la visibilidad de nuestro sitio web es muy baja, por lo que el número de transacciones sigue disminuyendo.

Oportunidades

- ¿Existen brechas de mercado en nuestros servicios?
- ¿Cuáles son nuestras metas para este año?

Campaña de marketing:

Para mejorar la visibilidad en internet de la empresa, publicaremos anuncios en YouTube, Facebook e Instagram.

Amenazas

- ¿Ha habido cambios en el sector?
- ¿Cuáles son las nuevas tendencias del mercado?

Nuevo competidor:

Se lanzará al mercado un nuevo negocio de comercio electrónico el próximo mes. Debido a este nuevo competidor, podríamos experimentar la pérdida de clientes.

1. SATISFACER A LOS CLIENTES.
2. OBTENER LA MÁXIMA RENTABILIDAD.
3. OBTENER RESULTADOS A CORTO PLAZO.
4. BENEFICIAR A LA COMUNIDAD.
5. DAR SERVICIO A LOS CLIENTES.
6. BENEFICIAR A LOS EMPLEADOS.
7. DAR IMAGEN PERSONAL

ESTO IMPLICA QUE SATISFACER AL CLIENTE O BENEFICIAR A OTROS, SON CONDICIONES NECESARIAS PARA PODER REPRODUCIRSE, SIN CUMPLIR CON ESAS CONDICIONES, OBIAMENTE IRÍA AL FRACASO.

LOS FACTORES DE RIESGO Y FACTORES DE PREVENCIÓN

1. RIESGOS BANCARIOS: CUALQUIER EVENTO QUE PUEDA AFECTAR NEGATIVAMENTE A LOS RESULTADOS DE UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA. RIESGO DE CRÉDITO .
2. RIESGOS FINANCIEROS: LA FAMILIA DE RIESGOS FINANCIEROS COMPRENDE UN CONJUNTO DE RIESGOS, CADA UNO DE LOS CUALES SE ENCUENTRA RELACIONADO CON DETERMINADAS VARIABLES: RIESGO OPERACIONAL, RIESGO DE LIQUIDEZ, RIESGO DE CRÉDITO

