

GENERALIDADES DE LA EMPRESA



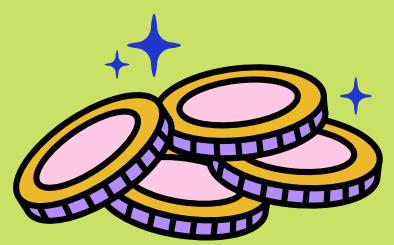
Los estudios demuestran que la mayor parte de los conceptos de negocios originales y exitosos fueron generados por personas con algunos años de experiencia en el ramo específico del negocio

se convierte en un objetivo primordial que requiere un proceso intenso de análisis y reflexión, aporta los elementos necesarios para establecer las bases del negocio y su estrategia.



Lleva tus cuentas saneadas, tus gastos y facturas mensuales al día, evitarás recargos y sustos.

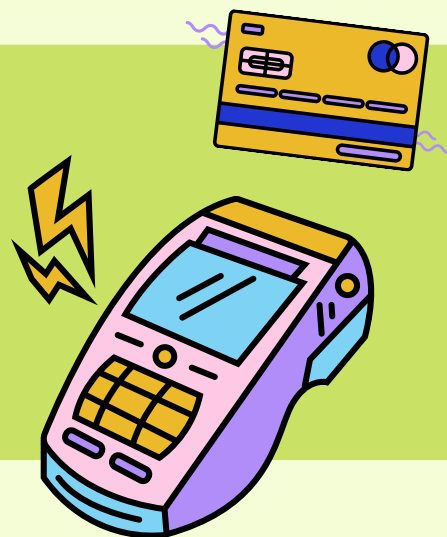
La clave para lograr con éxito una posición en el mercado es buscar y lograr la plena satisfacción de los clientes, más que grandes productos o servicios que ofrecer

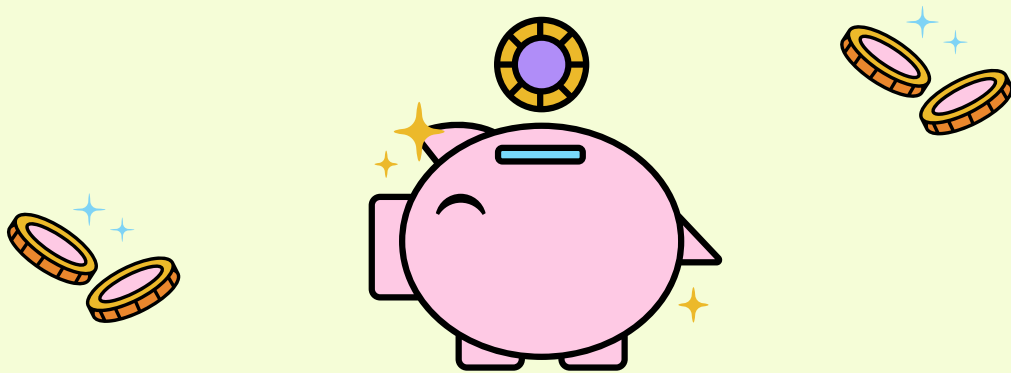


Mercado Potencial

Un negocio tendrá valor económico sólo cuando triunfe en el mercado

Un concepto de negocio puede ser clasificado en dos dimensiones: productos/servicios y sistema de negocio





GENERALIDADES DE LA EMPRESA



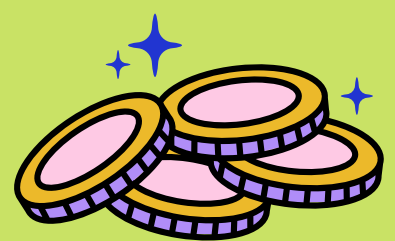
Antes de iniciar un negocio es necesario evaluar la viabilidad o posibilidad de resolver los principales retos del concepto de negocio

La rentabilidad es un criterio inherente al estudio de viabilidad. El quinto principio de un exitoso concepto de negocio deberá indicar si éste es capaz de generar ganancias a largo plazo



Los criterios en el mundo para clasificar a los negocios son muy variados, debido a los distintos elementos que se incorporan para su división en estratos

Una vez definido el sector con la mayor claridad posible, debe analizarse: generalmente, se acepta su división en macroentorno y microentorno



El análisis del macroentorno utiliza la herramienta PEST, que corresponde a los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos

Los modelos recientes, incorporan diferentes variables que interactúan entre sí para poder guiar a través de diferentes pasos a los nuevos emprendedores

