



CUADRO SINOPTICO DE UN PLAN DE NEGOCIOS

RAMOS OLVERA MONSERRAT

MDCE. Ángel de Jesús Vázquez Citalán

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Licenciatura en Medicina Veterinaria y Zootecnia

Desarrollo empresarial

Tapachula, Chiapas

05 de julio del 2025

PLAN DE NEGOCIOS

¿Qué es?

Resumen ejecutivo

Es la redacción ordenada de nuestra idea de negocio; donde te permite hacer una reflexión sobre tu modelo inicial, estructurado y ajustando el proyecto para reducir al máximo los riesgos.

Análisis del mercado

Un estudio exhaustivo del mercado objetivo, la competencia, las tendencias de la industria y el tamaño del mercado.

Estrategia de marketing y ventas

Como se proporcionará el producto o servicio ofrecido, sus características, beneficios, ciclo de vida y propuesta de valor única.

Plan financiero

Proyecciones financieras que incluyen estados de resultados, flujos de efectivo, balances generales, análisis de punto de equilibrio y necesidades de financiación.

Estructura

Resumen ejecutivo

Es una descripción concisa de todo el plan, destacando los puntos más importantes. Es la primera sección, pero a menudo se describe al final.

Organización y gestión

Información sobre el equipo directivo, sus roles, responsabilidades y experiencia clave.

Plan operativo

Como se producirá el producto o servicio, los procesos clave, la tecnología utilizada y las necesidades de infraestructura.

Apéndices

Documentos de respaldo como currículos, cartas de intención, estudios de mercado detallados, licencias y permisos.

Descripción de la empresa

Detalles sobre la naturaleza del negocio, su visión, misión, valores, estructura legal y ubicación.

Recursos humanos:

- Profesionales certificados (terapeutas).
- Personal de apoyo y mantenimiento.

Procedimientos:

- Protocolos de atención y seguridad.
- Programas de capacitación continua.

Análisis de mercado

Estudio de la competencia

Identifica los principales factores, sus fortalezas y debilidades, así como sus estrategias de marketing.

Clientes potenciales

Identificar a los clientes potenciales implica segmentar el mercado en función de características demográficas, comportamientos y preferencias.

Tendencias del sector

El análisis de las tendencias del sector revela cambios en el comportamiento del consumidor, tecnología emergente y dinámicas del mercado.

Plan operativo y financiero

Organización interna

Define como se estructuran los recursos humanos y materiales optimizando la comunicación y los procesos para alcanzar los objetivos empresariales.

Procesos productivos

Los procesos productivos son las actividades que transforman insumos en productos finales, siendo esenciales para la eficiencia y calidad del servicio o producto.

Presupuesto

Es una herramienta fundamental para planificar los ingresos y gastos, permitiendo gestionar de manera efectiva los recursos y proyectar el crecimiento del negocio

Costos y proyecciones

Son esenciales para evaluar la viabilidad financiera del negocio y asegurar su rentabilidad de tiempo.

Estrategia de marketing

Ayuda a proporcionar el producto, identificar el público objetivo y establecer acciones de promoción efectivas que apoyen las ventas.

Definición de mercado meta

Permite enfocar los esfuerzos de marketing hacia grupos específicos de consumidores, aumentando la efectividad de las campañas promocionales.

BIBLIOGRAFIA

- <https://www.bing.com/ck/a?!&p=28cdba25ca0254cdf0f4cc42eef421a201b969532ed7999054ee36e0e26b5deJmltdHM9MTc1MTU4NzlwMA&ptn=3&ver=2&hsh=4&fclid=12e98631-288c-6a28-14fc-95a229846beb&psq=puntos+espec%c3%adficos+de+un+plan+de+negocios+&u=a1aHR0cHM6Ly93d3cuYmVIZGlnaXRhbC5lcy9hdXRvbm9tb3MvbG9zLXNpZXRLXB1bnRvcy1xdWUtZGVlZS1pbmNsdWlyLWN1YWxzdWllci1wbGFuLWRILW5lZ29jaW9zLyM6fjp0ZXh0PUxvcyUyMHNpZXRIJTlwcHVudG9zJTlwcXVIJTlwcGVlZSUyMGluY2x1aXIIMjBjdWFscXVpZXIIMjBwbGFuLGNsaWVudGUIMjAuLi4IMjA3JTlwNy4IMjBFc3RyYXRIZ2lhJTlwZGUIMjBtYXJrZXRpbmclMjA&ntb=1>
- <https://www.bing.com/ck/a?!&p=7a0d23b74faf501498d2adeec2b3b6890b468480da407bb41f81a28e18c79577JmltdHM9MTc1MTU4NzlwMA&ptn=3&ver=2&hsh=4&fclid=12e98631-288c-6a28-14fc-95a229846beb&psq=puntos+espec%c3%adficos+de+un+plan+de+negocios+&u=a1aHR0cHM6Ly9oaXN0b3JpYWRIbGFibXByZXNhLmNvbS9wYXJ0ZXMtZGUtdW4tcGxhbi1kZS1uZWdvY2lvcw&ntb=1>