



CUADRO SINÓPTICO: “PLAN DE NEGOCIOS”

Gallardo Tejeda Frida Clarisa

Lic. Vázquez Citalan Ángel de Jesús

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Licenciatura en Medicina Veterinaria y Zootecnia

Desarrollo Empresarial

Tapachula, Chiapas

08 de julio del 2025

PLAN DE NEGOCIOS.

- Resumen ejecutivo.
 - ¿Qué es? ◦ Documento breve que proporciona una visión general concisa de un proyecto.
 - Elementos.
 - La idea del negocio: su exclusividad respecto a productos/servicios existentes.
 - Público objetivo: principales características.
 - Tamaño de mercado y crecimiento esperado, entorno competitivo.
- Descripción del producto y valor distintivo.
 - ¿Qué es? ◦ Explicación detallada del concepto básico y de las características del producto o servicio a ofrecer.
 - Descripción general.
 - Funcionalidades básicas, soporte tecnológico y origen de la idea de negocio.
 - Valor distintivo.
 - Público objetivo al que va dirigido y necesidades que satisface, especificación del valor único y distintivo del nuevo producto o servicio.
- Mercado potencial.
 - ¿Qué es? ◦ Grupo de consumidores que podrían estar interesados en un producto o servicio específico.
 - Mercado.
 - Descripción del mercado, tamaño de mercado, barreras de entrada y salida, tendencias.
 - Público objetivo.
 - Segmentación de clientes con base a criterios objetivos, tamaño de mercado para cada segmento de consumidores, principales factores de crecimiento en cada segmento.
- Competencia.
 - Barreras de entrada.
 - Competidores existentes.
 - Descripción de sus fortalezas y debilidades.
 - Ventaja competitiva respecto a los competidores.
 - Comparación de precios.
- Modelo de negocio y plan financiero.
 - El Plan financiero debe estar detallado para los primeros dos años, y posteriormente anual.
 - Requisitos fundamentales.
 - Balance.
 - Previsiones de 3 a 5 años: al menos un año posterior al breakeven.
 - Necesidades de financiación.
- Equipo directivo y organización.
 - Equipo directivo: saber si el equipo directivo es capaz de llevar a cabo el negocio.
 - Debe contener.
 - Miembros del equipo directivo con su perfil: educación, experiencia profesional.
 - Experiencia o habilidades del equipo directivo necesarias para llevar a cabo el proyecto.
 - Organigrama: es necesario asignar cuáles son las responsabilidades de cada miembro del equipo.
- Estado de desarrollo y plan de implantación.
 - Estado de desarrollo del producto/servicio.
 - Explicación detallada del estado de avance de la idea de negocio, presentar prototipo desarrollado.
 - Plan de implantación.
 - Calendario de implantación, principales hitos, principales interconexiones entre los distintos grupos de trabajo.
- Estrategias de marketing y ventas.
 - Se debe especificar cuál va a ser la estrategia a seguir para captar el volumen de usuarios deseados y cuál va a ser su coste de adquisición.
 - Detallar.
 - Principales medios utilizados para la comunicación, proveedores de servicio con los que se pretende trabajar, coste de adquisición y fidelización por usuario.
- Principales riesgos y estrategias de salida.
 - Riesgos básicos.
 - Crecimiento menor del esperado.
 - Coste mayores a los previstos.
 - Entrada inesperada de un competidor.
 - Falta de encaje entre el producto y las necesidades del público objetivo.

BIBLIOGRAFÍA

- <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/banca-digital/cuenta-pyme-como-hacer-plan-de-negocios.html>
- https://ime.edomex.gob.mx/plan_de_negocios
- <https://www.emprendices.co/estructura-de-un-business-plan-10-puntos-basicos-a-tener-en-cuenta-a-la-hora-de-confeccionar-y-presentar-un-plan-de-negocio/>