



CUADRO SINOPTICO "PLAN DE NEGOCIOS"

Reyna González José Ernesto

LIC. Angel de Jesus Vazquez Citalan

Desarrollo Empresarial

Sexto grado grupo Único

Medicina Veterinaria y Zootecnia

Universidad del Sureste

Tapachula, Chis. A 08 Julio de 2025

PLAN DE NEGOCIOS

Su estructura está constituida por 10 puntos:

RESUMEN EJECUTIVO	Capta el interés de los potenciales inversores, debe contener un breve resumen sobre el plan de negocio. Debe contener elementos como:	Idea del negocio, público objetivo, valor del producto, tamaño de mercado y crecimiento esperado, entorno competitivo, fase actual de desarrollo, inversión necesaria, hitos fundamentales, objetivos.
DESCRIPCION DEL PRODUCTO Y VALOR DISTINTIVO	Debe contener una explicación detallada de concepto básico y de las características del producto o servicio a ofrecer. Se compone por:	Descripción general del producto Valor distintivo del producto para el consumidor
MERCADO POTENCIAL	Se compone por dos elementos:	Mercado { La descripción, tamaño, grado de consolidación, barreras, evolución, ritmo de crecimiento, tendencias. Público objetivo { Segmento de clientes, factores de crecimiento, tamaño de mercado, porcentaje y volumen de clientes/ventas, rentabilidad.
COMPETENCIA	Todas aquellas barreras de entrada para la empresa:	Competidores existentes, comparación de competidores, estrategias de los mismos, descripción de fortalezas y debilidades, ventaja competitiva, potencial reacción de tus competidores.
MODELO DE NEGOCIO/PLAN FINANCIERO	Se encarga de diseñar una base para generar valores e ingresos con el producto o servicio, debe incluir:	Cuenta de resultados especificando las partidas de egresos y costes con hipótesis, proyecciones de cashflow, balance, provisiones de 3 a 5 años, valoración de la compañía, necesidades de financiación.
EQUIPO DIRECTIVO Y ORGANIZACIÓN	Permite saber si el equipo directivo es capaz de llevar a cabo el negocio, debe incluir:	Miembros del equipo directivo, experiencia o habilidades del equipo, capacidades que faltan, misión y objetivos.
ESTADO DE DESARROLLO Y PLAN DE IMPLANTACIÓN	Está constituido por dos partes:	Estado de desarrollo del producto/servicio { Explicación detallada del avance de la idea de negocio Plan de implantación { Plan de las actividades necesarias para poner en marcha la empresa
ALIANZAS ESTRATEGICAS	Cuántas, con quien, grado de desarrollo de las mismas, condiciones, etc.	
ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS	Debe contener dos apartados: el posicionamiento o diferenciación del producto y la estrategia de marketing a seguir para alcanzar objetivos de tráfico y de facturación fijados.	
PRINCIPALES RIESGOS Y ESTRATEGIAS DE SALIDA	Se pueden diferenciar dos tipos de riesgos: los propios del mercado y los intrínsecos del proyecto en si.	

BIBLIOGRAFÍAS

<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/>