



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Richard Jared Cruz Ochoa

Angel de Jesus Vazquez

Desarrollo Empresarial

Tapachula Chis

Bibliografia:

https://www.googleadservices.com/pagead/aclick?sa=L&ai=DChsSEwis5ayl_KaOAxWqPUQIHU9xNN0YACICCAEQABoCZHo&co=1&gclid=Cj0KCQjwmqPDZhCAARIsADorxlbFlcM56GNbxFjm2ai5wPu2ujUpOTTVBaeifYA4k2TSZNVGWj35jYMaAhK0EALw_wcB&host=www.google.com&cid=CAESV-D2aH4qf6Xxa5ruXfaGE_vWG0ISJo7GDYPM2SfmjDnAZEt2-Ouy0XS5-DLtcLebYNfqr-zicrtUv4RuZaXbKZ6PqjubPjUYfPrBuZCdYRi6XN7DHfETg&category=acrcp_v1_40&sig=AOD64_3y0mD0-2jbKraMGCcTQ6EcdJIMWQ&q&adurl&ved=2ahUKEwih6ml_KaOAxU-l-4BHZ32BwwQ0Qx6BAgzEAE

PUNTOS ESPECIFICOS DE PLAN DE NEGOCIOS

RESUMEN EJECUTIVO

Es una síntesis del plan de negocios. Resume la idea principal del proyecto, sus objetivos, la propuesta de valor, el público objetivo y las necesidades de financiamiento. Aunque va al inicio, se redacta al final.

PLAN DE MARKETING

Detalla cómo se dará a conocer el producto o servicio. Incluye estrategias de precio, publicidad, distribución y ventas, así como las herramientas de promoción que se utilizarán.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Presenta el organigrama de la empresa, los roles y responsabilidades del personal clave, y el tipo de liderazgo que se implementará.

Un plan de negocios es una herramienta estratégica esencial para todo emprendedor o empresa que desee comenzar, crecer o mejorar su desempeño. Es un documento que define con claridad la estructura, los objetivos, las estrategias y las proyecciones de una empresa.

Para que este documento sea funcional y útil, debe contener ciertos puntos específicos que permitan evaluar la viabilidad y la dirección del negocio.

PLAN OPERATIVO

Describe el funcionamiento diario del negocio. Se menciona la localización, los procesos, los proveedores, los equipos necesarios y la logística para producir y entregar el producto o servicio.

DESCRIPCION DEL NEGOCIO

Explica el giro de la empresa, el producto o servicio que se ofrecerá, su ventaja competitiva y las necesidades que satisface. También puede incluir la visión, misión y valores del negocio.

ANALISIS DEL MERCADO

Estudia el entorno en el que competirá el negocio. Incluye el perfil del cliente ideal, la competencia directa e indirecta, las tendencias del sector y el análisis de oportunidades y amenazas.

PLAN FINANCIERO

Incluye las proyecciones de ingresos y egresos, análisis de rentabilidad, punto de equilibrio, costos iniciales, necesidades de inversión y posibles fuentes de financiamiento.

