

ser
plan
emprendedor
negocios
decisiones
análisis
documento
mercado
puede
factibilidad
proceso
NEGOCIOS
análisis
documento
mercado
valor
competencia
subsidio
centrales
cálculo
producto
posible
principales
llegar
reflejar
necesarios
números
herramienta
Si
análisis
documentos
mercado
implica
lograr
equipo
Completar
marcha
presentación
inversores
destinatarios
confeccionar
abarcando
formato
tomadas
empresarial
negocio
suelen
menos
si
etc
Amenazas
gastos
quiere
financiación
empresa
pequeño
pasos
va
resumen
etapa
años
aspectos
humanos
SOCIOS
Así
problemas
propuesta
presentar
necesario
dos
necesario
financiera
concretar
poder
mantener
distintos



UN BUEN PLAN DE NEGOCIOS TOCA TEMAS TALES COMO...

- ✘ **Estrategia**, que significa saber qué hacer.
- ✘ **Organización**, que significa saber cómo hacerlo.
- ✘ **Innovación**, que significa saber cómo ser mejor y ser diferente.





Y el emprendedor...

- ¿Planifica su negocio?**
- ¿Planifica los compromisos y resultados de su negocio?**
- ¿Planifica el futuro de su negocio?**





¡Elemental!

¡¡En los negocios no existen milagros!!

¡No existe la suerte!





Los resultados se logran con:

Gestión

Trabajo

Determinación





La Planeación Empresarial

Es proyectar el negocio en el futuro y determinar la forma de alcanzar los objetivos.

- **La planeación es esencial en todas las organizaciones.**
- **“Quien no planifica pierde”. Así de simple**

Negocio exitoso

...





¿Qué es un Plan de Negocio?

Es un documento que **en forma ordenada y sistemática** detalla los aspectos operacionales y financieros de lo que será una empresa para lograr los objetivos.





ESTRUCTURA BASICA DE LA PLANEACION

- **Fijación de objetivos**
- **Diseño de estrategias**
- **Desarrollo de acciones**





OBJETIVOS DEL NEGOCIO

Lo que espera alcanzar la empresa en un período determinado (Año, mes, semana)

- ❖ Ventas estimadas: En unidades físicas y efectivo.
- ❖ Ganancias y Rentabilidad estimadas





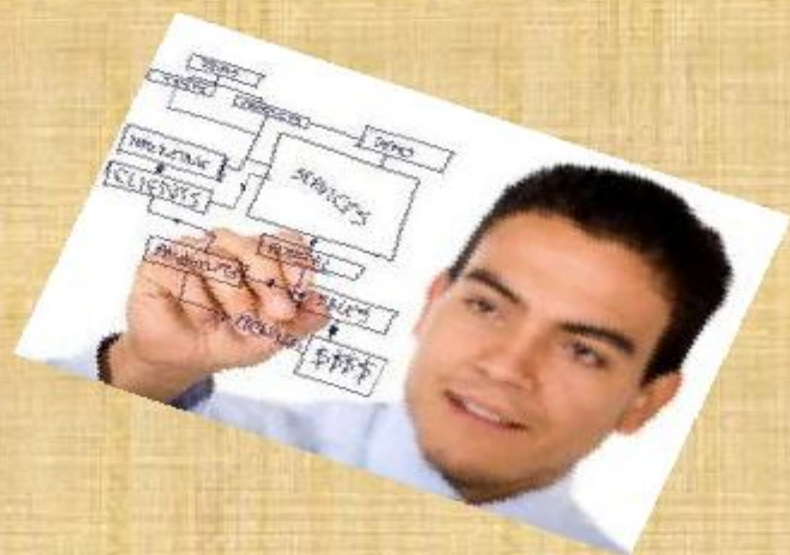
¿Para que sirve un plan de negocios?



1. Conocer si el negocio es **viable y rentable**.
2. Conocer el **monto de inversión necesario** para el negocio, así como las necesidades de financiamiento.
3. Definir el **modelo de negocio** o diseño del negocio.
4. Definir la **oferta empresarial** a ofrecer.
5. **Conocer con amplitud, a fondo los aspectos del negocio;** para desarrollar estrategias ganadoras , para **atraer a los clientes, lograr que compren, que regresen y no quieran irse.**
6. **Ordenar las actividades** necesarias para iniciar el negocio
7. **Conseguir financiamiento**
8. Ayuda a **clarificar y organizar bien las ideas.**



2. COMPONENTES DEL PLAN DE NEGOCIO





CREA EL NOMBRE DE TU EMPRESA



10 Preguntas Claves para Elaborar un Plan de Negocios

1. ¿Cuál es tu oferta? ¿Cuál es tu producto o servicio? ¿Cuál es tu propuesta de valor de tu negocio?

EL CONCEPTO DEL NEGOCIO



- ❖ **¿Por que van a pagar tus clientes?** La empresa debe crear valor y por ello los clientes pagan.
¿Que ofreces ?
- ❖ **La oferta de tu negocio para el cliente:** No solo es el producto o servicio: También precio, la atención y servicio al cliente, es la forma de distribución o entrega, es la imagen de la empresa, es el valor agregado, etc.
- ❖ **¿Qué problema o necesidad o deseos del cliente tratará de atender y satisfacer tu negocio?**



2. ¿Cuál es la propuesta única de ventas de tu negocio?

PLAN DE MARKETING-POSICIONAMIENTO-DIFERENCIACION

- ❖ La propuesta Única de Ventas es **la gran diferencia de su oferta** que le da una ventaja en su mercado objetivo, comparado con lo que ofrece la competencia.
- ❖ **¿Qué ofreces de diferente a los clientes?**
¿Cómo y porque mi oferta es mejor que la de la competencia? ¿Cómo mantendré tal ventaja competitiva con el tiempo? ¿Qué podría restar su ventaja competitiva?



3. ¿Quiénes son tus clientes? PLAN DE MARKETING -SEGMENTACION

- ❖ ¿A quiénes vas a ofrecer y vender tus productos o servicios? ¿Quiénes son los que necesitan tus productos o servicios? ¿Dónde se encuentran?
- ❖ ¿Cuál es el **perfil de tus clientes**?
¿Cuáles son sus características? ¿Son hombres o mujeres? ¿Qué edades tienen? ¿Qué estilo de vida tienen? ¿Qué otras características tienen?



4. ¿Qué tamaño tiene tu mercado?, ¿Cuántos clientes potenciales existen? ¿Cuál es la proyección de ventas? PLAN DE MARKETING



- ❖ Es fundamental conocer el **mercado potencial**, saber la **cantidad de posibles compradores que existe en el mercado**. Saber si la cantidad de clientes y la demanda total será interesante o no.
- ❖ Si no es una cantidad importante, quizás no sea conveniente trabajar con dichos clientes, y sea mejor dirigirse a otro tipo de clientes.
- ❖ **La proyección de ventas** es clave para la planificación del negocio.



5. ¿Cómo ganar clientes?

PLAN DE MARKETING - MARKETING MIX – VENTAS-ATENCION AL CLIENTE

- ❖ **Básico: Un negocio sin ventas no existirá. Para ganar clientes debes **desarrollar estrategias y seguir acciones.****
- ❖ ¿Cómo lograr captar a los clientes?
- ❖ ¿Cómo lograr que los clientes compren?
- ❖ ¿Cómo hacer que los clientes regresen?
- ❖ ¿Cómo lograr fidelizarlos?



POR ESTA RAZÓN, COMO TIENE QUE SER NUESTRA ATENCIÓN

Nosotros somos la carta de presentación de nuestra Negocio, puesto que la mayoría de los Clientes se apersonan por nuestros productos o servicios.

Por esto, el Servicio y Atención que brindemos a nuestros Clientes nos ayudarán a marcarnos como líderes en el área de influencia, con **PERSONAL ALTAMENTE CAPACITADO Y MOTIVADO.**



Sera todo un Juicio nuestro Servicio

Nuestros Clientes pueden juzgar a nuestro negocio basándose en el trato que le brindemos.





SERVICIO INADECUADO



PERCEPCION DEL CLIENTE

- ✘ Soy Cliente antiguo y ni siquiera se saben mi nombre.
- ✘ Me preguntan lo mismo dos y tres veces.
- ✘ No admiten sus errores.
- ✘ Discuten conmigo aun siendo ellos los que están equivocados.
- ✘ El vendedor está atendiendo llamadas personales y yo tengo que esperar que terminen para ser atendido.
- ✘ Dicen que me devolverán la llamada y me dejan esperando.

PERCEPCION DEL CLIENTE

- ✘ No me dan razones, ni explicaciones cuando hacen las cosas mal.
- ✘ Nunca me preguntan mi opinión de como se puede mejorar el servicio.
- ✘ Culpan a la computadora, cuando fue error suyo.
- ✘ No me miran a los ojos
- ✘ No me escuchan
- ✘ Dan instrucciones sin brindar explicaciones
- ✘ Me hacen sentir como si no supiera nada.

6. ¿Cómo ves a tu empresa en el futuro?

PLAN DE 3 – 5 AÑOS



- ❖ **Cuándo y como pondrás en marcha el negocio**
- ❖ **¿Cómo ves a tu empresa en 1-5 años?**
Misión, visión
- ❖ **¿Qué objetivos esperas alcanzar en tu negocio?**
- ❖ **¿Qué estrategias vas a usar?, ¿qué tienes que hacer en los próximos 3, 6 y 12 meses?, ¿Cuáles son los pasos que tienes que dar para conseguir el primero de ellos?, ¿que harás hoy, esta semana, este mes para conseguirlas?**



7. ¿Cómo se organiza su negocio?

ORGANIZACION



- ❖ ¿Qué **sistemas** se necesita establecer para que el negocio funcione?
- ❖ ¿**De qué aspectos del negocio se encargará usted?**
¿Qué partes del negocio serán administradas o realizadas por otros?
- ❖ ¿**Cómo se organizará la empresa** para una administración eficiente? ¿Cuál será la estructura orgánica? ¿Qué funciones van a cumplir?



8. ¿Cómo producirás tu oferta? ¿Cómo asegurar la calidad? ¿Cómo asegurar costos razonables?

PLAN DE OPERACIONES-PRODUCCION



- ❖ Básico: los **procesos y operaciones** para producir.
- ❖ **¿Producirás o subcontratarás la producción?**
- ❖ **¿Cuáles son los procesos y operaciones que utilizarás?**
- ❖ **¿Cómo controlarás la calidad?**
- ❖ **¿Cuáles serán tus costos de producción?**
- ❖ **¿Cómo controlarás tus inventarios?**



9. ¿Con qué equipo humano se va a trabajar? Quienes dirigen el negocio? ¿Cuál es el perfil del personal? RECURSOS HUMANOS



- ❖ **Elemento mas importante de un negocio: la gente**, son ellos los que dan impulso y hacen crecer el negocio. Por lo tanto en la medida en que cuentes con personal competente y calificado para cada una de las funciones que se necesitan, mas probabilidades de éxito tendrás.
- ❖ Tener claro el **perfil de cada trabajador:** características que debe tener para cumplir bien su trabajo.





10. ¿Cuánto costará poner en marcha?
¿Cuánto de inversión? ¿Cuánto se ganará?
¿Cómo obtendrás el capital necesario?

PLAN DE FINANZAS

Es necesario conocer desde el principio la **cantidad de recursos** que necesitarás para iniciar el negocio sin dificultades. Debes prevenir problemas de falta de liquidez. Con la ilusión inicial se nos olvida la dura realidad: ¿Es rentable nuestro negocio?, ¿vale la pena ponerse manos a la obra?





3. DESARROLLO DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL PLAN DE NEGOCIO



1. Descripción del negocio

- **Nombre del negocio**
- **Breve descripción del negocio**
- **Visión, misión, objetivos**
 - **Visión**
 - **Misión**
- **Objetivos**
- **Análisis FODA**



F.O.D.A. (DESCRIBE TUS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS).

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Personal con experiencia	Empresa nueva
Tecnología de Punta	Fidelidad a la tienda de barrio
Orientados al Servicio al cliente	
Buen sistema de distribución	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Crecimiento de la demanda	Aparición de nuevos competidores
Falta de competencia de calidad	La competencia puede bajar los precios de las salteñas
Requerimiento del mercado de nuevas alternativas con los sabores de las salteñas	



2. Estudio de mercado

- Segmentación del mercado
- Mercado potencial
- Mercado objetivo
- Análisis de la competencia
- Análisis y pronóstico de ventas





TIENES UNA IDEA DE NEGOCIO?

**NECESITAS SABER QUE TRAMITES SE
REALIZAN
VEAMOS...**





CÓMO SE CONFORMA Y ORGANIZA UN NEGOCIO EN NUESTRO PAÍS





MANEJO DE SUS FINANZAS PRESUPUETO

¿Para qué sirve un presupuesto?

1



Identificar en qué gastas más.

3



Llevar un control de tus gastos.

2



Calcular tu capacidad de pago para no contraer deudas fuera de tus posibilidades.

4



Conocer tu nivel de ahorro para alcanzar tus metas.



**MUCHAS GRACIAS POR SU
ATENCIÓN**