



LA IMPORTANCIA DE UN PLAN DE NEGOCIO

Ciclo de Conferencias IPN-CEC Los Mochis | Junio 2010



Contenido

- ¿Qué es un plan de negocio?
- Beneficios del plan de negocio.
- ¿Cómo se integra un plan de negocio?
 - Idea | Boceto | Molde | Pruebas | Presentación | Mercadeo
 - Resumen Ejecutivo
 - Descripción del proyecto
 - Análisis del entorno
 - Análisis del Mercado
 - Recurso Humano
 - Evaluación Tecnológica
 - Evaluación Financiera
 - Análisis FODA /SWOT
- Reflexiones





¿Qué es un plan de negocio?



Es un documento único que reúne toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha.



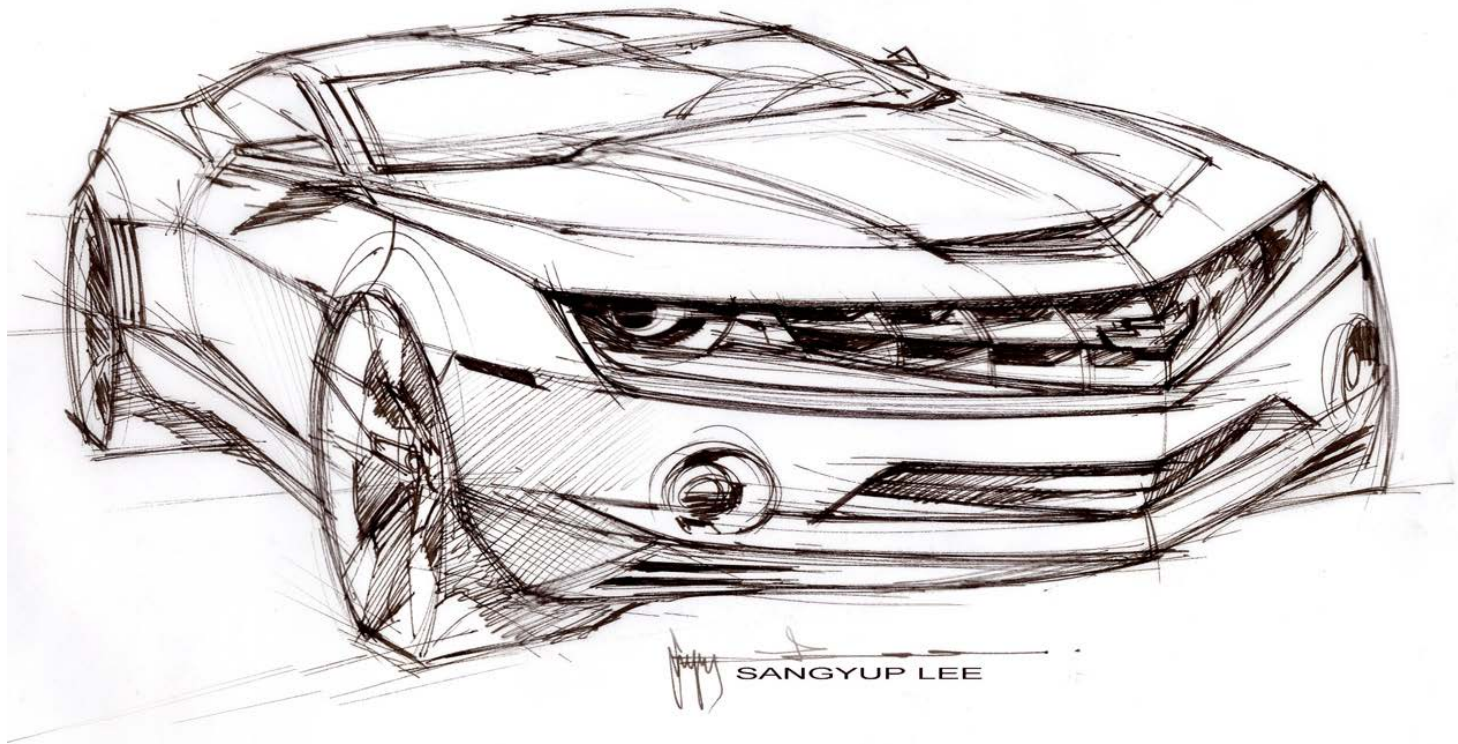
Beneficios del plan de negocios:





¿Cómo se integra un Plan de Negocio?

Idea





¿Cómo se integra un Plan de Negocio?

Boceto





¿Cómo se integra un Plan de Negocio?

Molde





¿Cómo se integra un Plan de Negocio?

Pruebas





¿Cómo se integra un Plan de Negocio? Presentación





¿Cómo se integra un Plan de Negocio?

Producción





¿Cómo se integra un Plan de Negocio?





Resumen Ejecutivo

Es una descripción general del proyecto, enunciando todo los aspectos como lo son: el entorno actual, mercado meta, inversión requerida, participación de los socios, financiamiento y/o fondos de apoyo, retorno esperado.



Descripción del proyecto:



En este apartado se plasma la conceptualización de la idea u oportunidad detectada, así como los objetivos generales y específicos de dicho negocio/proyecto.

Se expone la situación del entorno socio-económico y las condiciones que originaron o llevaron a los emprendedores / inversionistas a desarrollar el proyecto.





Análisis del entorno:



En este apartado se evalúa la situación actual del proyecto, desde todos los ángulos, con el cual se valida la disponibilidad de la infraestructura requerida, el capital humano, recursos materiales, financieros, acceso tecnológico y el mercado objetivo.



Análisis del mercado:

- ➡ Aquí se detalla la situación actual de la demanda detectada y se justifica el proyecto desde un punto de vista comercial.
- ➡ Se identifica la competencia.
- ➡ Se establece el plan de acción para lograr colocar en el mercado el producto-servicio propuesto.
- ➡ Se planea o bien se determina, el canal de distribución.



Análisis de mercado:



Por otro lado se determina la presentación adecuada del producto-servicio, así como el diseño del producto como lo son el envase y embalaje, los cuales deberán de generar un gran impacto y sentimiento de necesidad al consumidor .



Presentación que impacte:

La Importancia de un
Plan de Negocios



Recurso Humano:



➡ En un proyecto el capital humano es parte fundamental, ya que serán los ejecutores de dicho proyecto, bajo la guía del emprendedor.

➡ Por lo que se debe de determinar el organigrama ha emplear, así como cada perfil requerido en los departamentos o áreas del negocio.

➡ Determinar las capacidades mínimas, así como aptitudes requeridas, con el fin de asegurar el éxito.



Evaluación Tecnológica:

En este apartado se evalúa y se determina que tecnología es la más adecuada para el éxito del proyecto. Así como la disponibilidad de dicha tecnología o bien se conceptualiza la innovación del proceso tecnológico.



También se detalla el proceso productivo, así como la capacidad de producción que se pretende instalar, la cual deberá ir de la mano del resultado del análisis del mercado.

Evaluación Financiera :



En este apartado del Plan de Negocio, se valida la factibilidad y la rentabilidad económica del proyecto, así como los requerimientos de capital de trabajo y el recurso necesario para consolidar la inversión determinada, tanto en infraestructura como en equipamiento.

Es decir se determina la Estructura de Capital, en la cual se especifica las diferentes fuentes de financiamiento.

➔ Fuentes de Financiamiento / Apoyo:



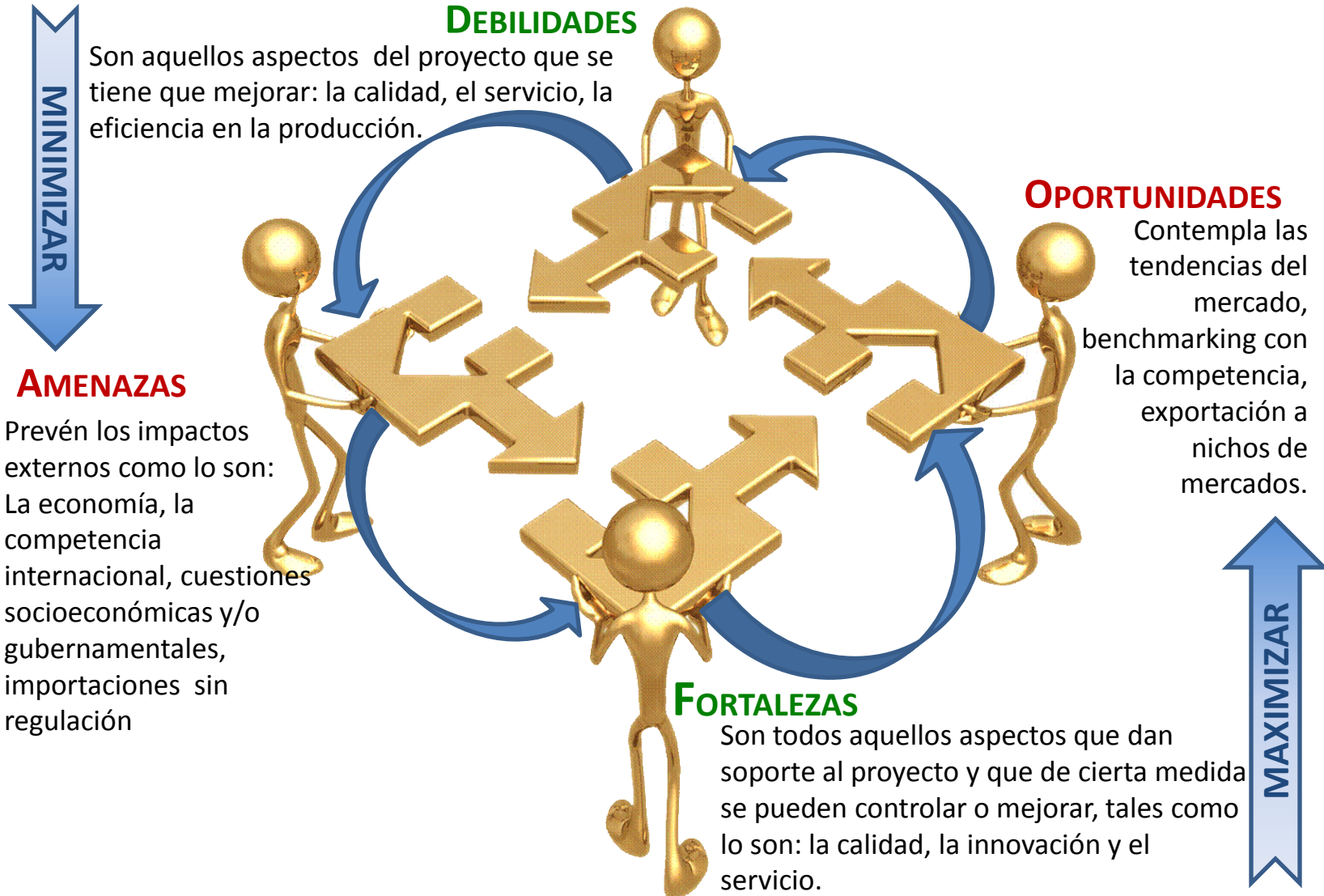
Socio
Capitalista





FODA/SWOT :

Se utiliza para conocer la situación presente del proyecto, en lo referente al entorno exterior e interior del proyecto.



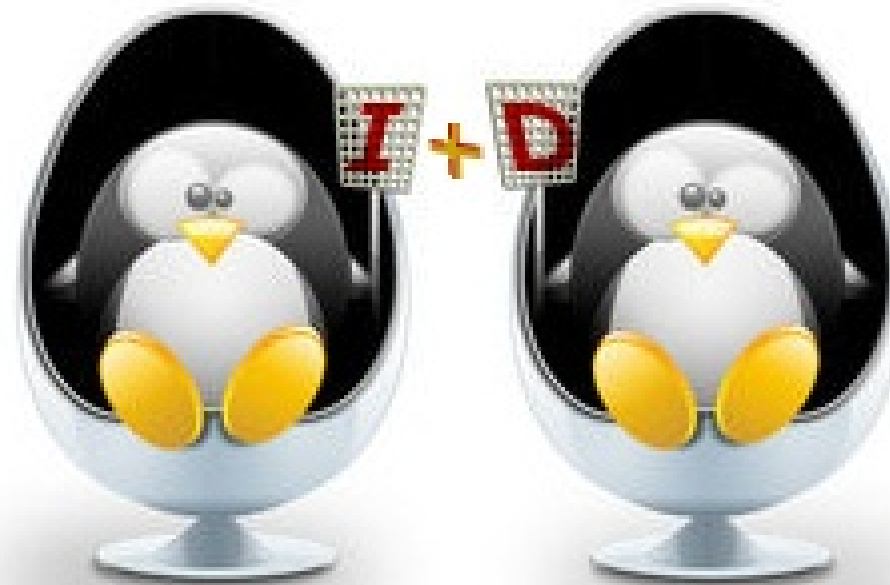
Reflexiones:



"No basta con solo
venir. Tienes que tener
un Plan de Negocios"



Reflexiones :



“La innovación no es cuestión de dinero, es cuestión de personas.”

*Steve Jobs - fundador de Apple -
Fortune, 9 de Noviembre, 1998*

MUCHAS GRACIAS



LAF SERGIO LEÓN LABRADA
JEFE DE DEPARTAMENTO
UNIDAD POLITÉCNICA DE INTEGRACIÓN SOCIAL
TEL.- 668.817.4827

sleon@ipn.mx

cecumochis-upis@hotmail.com