

El presente material fue obtenido de los siguientes libros o instituciones.



PLAN DE NEGOCIOS
Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio.
KAREN WEINBERGER VILLARÁN

INICIAMOS NUESTRO TRABAJO

1.- PLAN DE NEGOCIOS. ¿Qué es?

Un Plan de Negocios es un documento que describe los objetivos de un emprendimiento y las acciones que deben darse para alcanzarlos. Tener el plan disminuye los riesgos. Se puede hacer para llevar adelante una idea de negocio nueva o para hacer crecer un negocio ya existente.

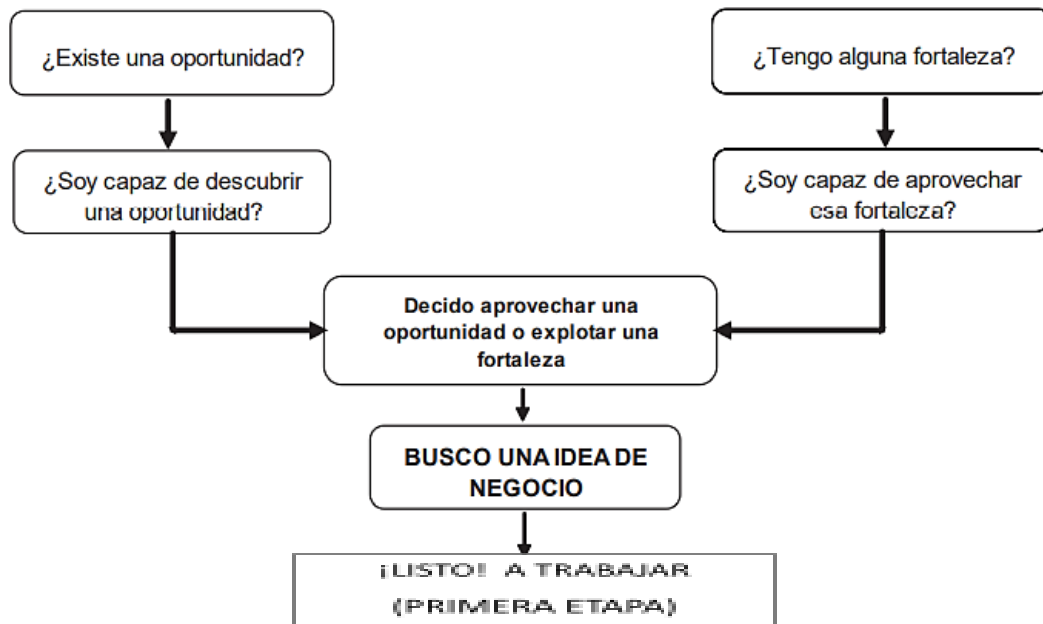
¿Quién debe hacerlo? Nadie hace lo que nos interesa mejor que nosotros mismos. Por lo tanto, cada persona emprendedora debe hacer el plan de su negocio. Hacer el Plan de su negocio es trazar un mapa para lograr éxito para su empresa, para su actividad productiva. El plan será una guía para llegar desde donde usted está hoy a dónde quiere llegar en el futuro.

Planificar es necesario para hacer de manera **eficiente** todo aquello que incluye varios pasos. Por tanto, planificar es clave para llevar adelante un emprendimiento, tarea que incluye muchas actividades como comprar insumos, producir, vender, distribuir, contratar empleados. Hacer el plan toma tiempo y a veces nos podemos sentir un poco brumados y tentados de no seguir adelante. Sin embargo, sabemos que puede lograrse.



En el Perú, como en muchos otros países del mundo, los emprendedores han encontrado en la actividad empresarial una forma de vida. Sin embargo, las motivaciones no son las mismas para todos los emprendedores. Algunos de ellos, se han visto obligados a desempeñarse como empresarios por la dificultad de conseguir un empleo, que les permita satisfacer sus necesidades y vivir de manera digna. Otros, a pesar de tener la posibilidad de tener un empleo decente y bien remunerado, optan por la actividad empresarial por deseo de independencia, desarrollo personal, afán de logro, mayores beneficios monetarios o por el hecho de haber descubierto una oportunidad de negocio y querer explotarla.

EMPRENDIMIENTO



2.- EL DESCUBRIMIENTO DE UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO



<https://www.caiaiteccontunegocio.com/images/direccion-general/encuesta-servicios-coronavirus.png>

Muchas de las ideas de negocio son descubiertas por los empresarios sobre la base de

- Análisis de información del entorno.
- Experiencia laboral previa.
- Conocimientos del entorno.
- La identificación de necesidades insatisfechas.

Recuerde:

Para descubrir una oportunidad y poder formular una idea de negocio, el empresario debe observar a su alrededor, usar su red de contactos personales con los clientes y proveedores, y debe estar preparado para competir con cualquier empresario o empresa que represente una amenaza para el desarrollo de su proyecto.

3.- LA ELABORACIÓN DE UNA IDEA DE NEGOCIO, SOBRE LA BASE DE LA OPORTUNIDAD DETECTADA.

Una vez identificada la oportunidad de negocio y luego de haber decidido explotarla, se inicia el proceso de creación de empresa con un elemento muy básico y sencillo denominado la “idea” de negocio. Inicialmente, esta idea de negocio es muy genérica y poco específica, pero se debe trabajar para definirla en función al producto o servicio que se destinará al mercado que se quiere atender, con los proveedores con quienes se quiere trabajar, con los competidores que se tendrá que luchar y el nivel de tecnología que se piensa adquirir.

En esta etapa, es importante que el empresario comience a delinear la posible empresa, y asocie sus conocimientos, experiencias, valores, orientaciones y competencias. Esta idea debe ser creada con la firme convicción de que permanezca en el tiempo

4.- LA DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO, BASADA EN UNA IDEA CLARAMENTE FORMULADA

En esta etapa del proceso, cuando la idea de negocio ya está claramente definida, es momento de establecer los grandes marcos de acción sobre los cuales la empresa funcionará. Si tomamos con ejemplo la exportación de joyas de plata al mercado canadiense, en el modelo de negocio se definirá si el diseño de las piezas lo hará la nueva empresa o contratará los servicios externos de una diseñadora; si se va a invertir en la compra de máquinas y herramientas para la producción de joyas de plata o si se contratará el servicio del vaciado de piezas a alguna planta con capacidad ociosa; si se venderá a través de distribuidores con una marca propia o con la marca del distribuidor, o si se venderá en una tienda directamente al público. También es importante determinar dónde se ubicará la planta, cómo se distribuirán los procesos y cómo se dispondrán las máquinas y herramientas a emplear. Por lo general, cuando se define un modelo de negocio se está respondiendo a las siguientes preguntas.

¡¡¡EVIDENCIA!!!

UTILIZANDO LAS HERRAMIENTAS DEL PROGRAMA WORD DESARROLLAMOS UN CUADRO DONDE ESTÉN LAS PREGUNTAS Y EN OTRA COLUMNA LAS RESPUESTAS DE

- ¿Qué hace la empresa?
- ¿Qué bienes o servicios produce?
- ¿Cuáles son las prácticas productivas y comerciales de este tipo de empresa?
- ¿En qué medida el nuevo producto o servicio satisfará de mejor manera las necesidades del público objetivo?
- ¿Cómo está organizada la competencia y cómo se le enfrentará?
- ¿Existe algún grupo de empresarios con habilidades especiales que le de valor a su oferta?
- ¿Cuál será el mecanismo básico de generación de ingresos de la empresa?
- ¿Qué parte de las principales actividades de la empresa se subcontratará?

TU MODELO DE IDEA DE NEGOCIO.