

Plan de Negocios: Herramienta Fundamental del Emprendedor

Magíster. Martín
Quintanilla Rodríguez

“El Plan de Negocio, es la herramienta más importante de la administración de empresas que permite determinar, si una idea puede llegar a ser un buen negocio”

“Las ideas buenas convertidas en buenos planes de negocio, generarán mejores negocios, y serán la base para iniciar empresas competitivas y generadoras de empleo”

Susana Pinillo Cisneros

¿Qué es un Plan de Negocios?

- Instrumento que permite organizar ideas nuevas o acelerar una empresa en marcha, detallando lo siguiente:
 - ¿Qué deseas hacer?
 - ¿Qué tengo que desarrollar?
 - ¿Qué necesito para implementar mi idea?
 - ¿Cuál es el Negocio?
- Currículo Vitae de la idea de negocio.

¿Por qué es Importante?

- Paso esencial a ser llevado a cabo por un emprendedor prudente, sin importar el tamaño del negocio.
- Visualiza la posibilidad real de éxito.
- Evalúa la factibilidad económica.
- Analiza las perspectivas comerciales.

¿Por qué es Importante?

- Define y enfoca el objetivo, basado en un análisis del entorno.
- Señala omisiones o debilidades en el proceso de planificación.

¿Qué Busca un Plan de Negocios?

- Estructurar el negocio.
- Evaluar el atractivo del negocio.
- Definir una visión compartida por el equipo de trabajo.
- Buscar Inversionistas
- Obtener Financiamiento directo.

¿Qué Busca un Plan de Negocios?

- Contestar las siguientes preguntas de la idea de negocio:
 - ¿Qué necesidad será satisfecha por el negocio?
 - ¿Qué tipo de bien o servicio brindaré para satisfacer la necesidad?
 - ¿Quiénes tiene esa necesidad?

¿Qué Busca un Inversionista?

- Producto Innovador.
- Posibilidad de proteger la innovación.
- Entendimiento de cómo recobrar la inversión.
- Entendimiento de la competencia, riesgos y oportunidades

¿Qué Busca un Inversionista?

- Como capturar al consumidor objetivo.
- Valor cuantificable para el cliente.
- Mercado Creciente
- Equipo de Gestión competente.

¿Qué Busca un Inversionista?

*UNA ALTA PROBABILIDAD
DE EXITO*

Elementos de un Plan de Negocio

- Resumen Ejecutivo
- Producto o Servicio
- Equipo de Gestión
- Mercado y Competencia
- Marketing

Elementos de un Plan de Negocio

- Modelo de negocio y organización.
- Plan de desarrollo e implementación.
- Riesgos y Oportunidades
- Planificación Financiera
- Financiamiento

Contactos



- Teléfono: 242255 Anexo 183
- E-mail: cen@isur.edu.pe