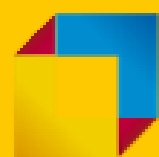


El Plan de Negocio factor clave para el éxito de tu empresa

2021



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



“Planifica tu trabajo y trabaja tu plan”.
Napoleon Hill



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



CONTENIDO

- ¿ Por qué es importante la planeación?
- ¿Qué es el plan de negocios?
- Preguntas que un plan de negocios debe responder
- ¿Qué es la idea de negocio ?
- Recomendaciones para validar una idea de negocio
- 7 pasos para crear un plan de negocios



¿Por qué es importante la Planeación?

Cuando planeamos estamos analizando la situación, determinando objetivos, formulando estrategias para alcanzar estos objetivos y desarrollando planes de acción, precisamente la primera acción es el Plan de Negocios, la carta de navegación de tu empresa!





En otras palabras...

La planificación analiza **dónde estamos**, establece **dónde queremos ir**, y señala **qué vamos a hacer** para **llegar ahí** y **cómo lo vamos a hacer**.

Qué es Plan de negocios?

Es un documento clave al iniciar un negocio, aquí se describen las actividades y planeación de una empresa para su funcionamiento, así como lo que tiene relación con el negocio: objetivos, características, mercado (clientes) análisis financiero y estrategias para llevar eficientemente el proceso productivo, también se menciona en él la inversión que se requiere y cuáles son las ganancias que se esperan obtener en un periodo determinado.



¿De otra manera el Plan de Negocios es?

Es un documento que presenta de forma detallada todos los aspectos del negocio: finanzas, marketing, requisitos legales, procesos, análisis de la competencia, análisis de los factores externos a la empresa (como políticos, macroeconómicos, etc.), entre otros aspectos.



Preguntas que un Plan de Negocios debe responder:

- 1. ¿Qué necesito para tener éxito en este tipo de negocio?**
- 2. ¿Tengo las habilidades y antecedentes necesarios para desarrollar este negocio?**
- 3. ¿Puedo permitirme correr el riesgo de que el negocio o empresa fracase?**

A top-down view of a desk with various items: a silver laptop on the right, a white cup of coffee on a saucer in the center, an orange notebook with a spiral binding, a black camera with a lens, and several wooden pencils with colored erasers. The background is a light gray surface.

Preguntas que un Plan de Negocios debe responder:

- 1. ¿Cuál es el potencial de crecimiento para el negocio? ¿Puede satisfacer mis expectativas financieras?**
- 2. ¿Qué mercado existe para mi oferta? Producto o servicio?**
- 3. Mi oferta de producto o servicio provee una solución al cliente?**

Qué es la idea de negocio?

Es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado.

Pero no solo basta con tener una buena idea ,es necesario evaluarla y comprobar su viabilidad por ello la primera estación en el camino es concretar la idea de negocio y describirla de la forma mas precisa posible.



Recomendaciones para validar la idea de negocio?



- 1. Descripción del producto o servicio que vas a ofrecer al mercado.**
- 2. La necesidad que cubre tu producto o servicio, si tu idea de negocio cubre la necesidad tendrás muy poca competencia.**
- 3. Clientela Potencial ¿a quién está dirigido?**
- 4. Competencia :se debe realizar el análisis de la competencia.**
- 5. Valor añadido :que va a diferenciar tu producto o servicio.**





7 Pasos para crear un plan de negocios



PRIMER PASO:

PROYECTO EMPRESARIAL

- **Descripción del proyecto empresarial**
- **La idea, ¿Por qué?**
- **Los promotores**
- **Misión**
- **Objetivos, ¿cómo medirlos?**



7 Pasos para crear un plan de negocios

2

SEGUNDO PASO:

PRODUCTO Ó SERVICIO Y MERCADO

- **Visión general**
- **Puntos fuertes y ventajas**
- **El cliente**
- **Targets**
- **El Mercado Potencial**
- **Claves de Futuro**



7 Pasos para crear un plan de negocios

TERCER PASO:

COMPETITIVIDAD

- La Competencia
- Principales competidores
- Análisis comparativo
- Competitividad





7 Pasos para crear un plan de negocios

CUARTO PASO:

PLAN DE MARKETING

- **DAFO**
- **Política de Producto**
- **Política de Servicio y Atención al cliente**
- **Política de Precios**
- **Política de Promociones y descuentos**
- **Comunicación**
- **Publicidad y Promoción**
- **Plan de Acciones de Marketing**
- **Estimaciones de Venta**





7 Pasos para crear un plan de negocios

5

QUINTO PASO

PLAN DE VENTAS

- **Estrategia de Ventas.**
- **Fuerza de Ventas.**
- **Condiciones de Venta.**
- **Canales de Distribución.**
- **Plan de Ventas Anual.**
- **Estimaciones de Venta.**



7 Pasos para crear un plan de negocios

6

SEXTO PASO:

RECURSOS HUMANOS Y ASPECTOS LEGALES

- **Organización Funcional**
- **Condiciones de trabajo y remunerativas.**
- **Plan de Recursos Humanos.**
- **Previsión de Recursos Humanos.**
- **Socios.**
- **Licencias y Derechos.**
- **Obligaciones Legales.**
- **Permisos y limitaciones.**



Pasos para crear un plan de negocios

7

SÉPTIMO PASO:

PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIACIÓN

- **Plan de Inversiones y establecimiento**
- **Necesidades Financieras**
- **Plan de Financiación**
- **Oportunidad**
- **Riesgo**
- **Puntos Fuertes**
- **Rentabilidad**



Datos de Contacto



LINKEDLN

Blanca Ligia Avendaño L



TWITTER

@BlancaAvendano



EMAIL

blancaligia@hotmail.com



El futuro es de todos

Gobierno de Colombia

TAIKU PALDIES ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ TANAN благодаря
 DANKE xin cảm ơn
 SHUKRAN ขอขอบคุณครับ Salamat Po TERIMA KASIH DÍKY
 GRATIAS 감사합니 MĀTONDO MAAKE NANNI DIAKUIU
 HYALA THANK YOU MERCI MOCHCHAKKERAM DIOLCH
 TANAN YOU SPASIBO дякую FALEMINDERIT

GRACIAS

הדוּת ASANTE CHOKRANE ESKERRAK MISAOTRA GRAZIE
 谢谢 OBRIGADO ARIGATO VINAKA
 SULPÁY SPASIBO
 DIOLCH ACIU DIOLCH WELALIN TAK KÖSZÖNÖM
 EKELE NGIYABONGA MATUR NUWUN KIITOS DZIEKUJĘ