

DIPOSITIVAS 2º BACHILLERATO

UNIDAD 12. PLAN DE NEGOCIO

Material elaborado por:



 @Econosublime



Material editado por:



 @Economyriam

Vídeos explicativos de cada clase en www.youtube.com/c/econosublime

Todas las actividades en www.econosublime.com

YouTube

Contenido

1. <i>El plan de negocio</i>	3
2. <i>La redacción del plan de negocio</i>	3
3. <i>Estructura y contenido del plan de negocio</i>	6
4. <i>El resumen ejecutivo</i>	17
5. <i>La comunicación del plan de negocio:elevator pitch</i>	19

ACTIVIDADES

Blooket



1. EL PLAN DE NEGOCIO

EL PLAN DE NEGOCIO o plan de empresa es el documento escrito que describe una oportunidad de negocio que se pretende poner en marcha. Además, recoge todos sus aspectos importantes para pasar de la idea inicial a un proyecto empresarial concreto.

Elaborar un plan de negocio nos va a permitir:

1

Establecer objetivos y estrategias, teniendo claro qué queremos conseguir



2

Evaluar la viabilidad del negocio en un triple sentido.

- Viabilidad técnica. La producción se puede llevar a cabo eficientemente.
- Viabilidad comercial. Hay suficientes clientes para comprar el producto.
- Viabilidad económica-financiera. Es capaz de generar beneficios.



3

Obtener financiación. Un buen plan aumenta las posibilidades de obtener dinero necesario de inversores y prestamistas para iniciarlo.









4

Guía en la toma de decisiones. El plan implica una planificación que sirve de guía para tomar las decisiones los primeros meses de negocio.



2. LA REDACCIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

¿Cómo debe ser la redacción del plan de negocio?

1.	<u>Ortografía y gramática.</u> Hay que tener cuidado, porque los errores pueden dar un aspecto poco profesional.	
2.	<u>Vocabulario.</u> debe ser claro y preciso y se debe adecuar al público al que se dirige.	
3.	<u>Estructura.</u> debe ser coherente y fácil de seguir. Es recomendable utilizar títulos y subtítulos para organizar la información y resaltar los puntos clave	
4.	<u>Estilo de redacción.</u> Se deben evitar frases demasiado largas o complejas, ya que estas dificultan la lectura.	
5.	Información. Debe ser clara, concisa y comprobable	
6.	<u>Imágenes y gráficos.</u> Los elementos visuales como gráficos o esquemas ayudan a entender la información	

Errores en la redacción del plan de negocio

Falta de claridad en los objetivos y metas

Contradicción en la información

Falta de investigación

Lenguaje confuso o demasiado técnico

Ser demasiado optimistas

Establecer objetivos a demasiado largo plazo



3. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIO

El plan de negocio debe tener el siguiente contenido y estructura

CONTENIDO

- Los objetivos del proyecto y las estrategias que se llevarán para conseguirlos.
- La descripción del negocio
- Un estudio de la viabilidad del negocio.

ESTRUCTURA

Debe distinguirse:

- A) La portada**
- B) Índice o tabla de contenidos**
- C) Desarrollo del plan de negocio**

A) La portada

LA PORTADA DEL PLAN DE NEGOCIO es la primera página del documento, por lo que va a suponer un importante primer impacto visual.

La portada debe incluir:

- Nombre de la empresa
- Logotipo
- Nombre de los fundadores
- Imagen del producto (opcional)
- Fecha de creación del plan
- Datos de contacto

B) El índice o tabla de contenidos

EL ÍNDICE debe incluir todos los capítulos y secciones importantes del plan de negocio, enumerados en el orden en que aparecen en el documento. Los títulos de los capítulos y las secciones deben ser descriptivos y claros, y deben reflejar el contenido de cada sección. Junto a cada capítulo y sección debe aparecer el número de página en la que podemos encontrar dicho apartado.



C) El desarrollo del plan de negocio

Una vez que tenemos la portada y el índice debemos desarrollar todo el contenido del plan de negocio, el cual será dividido en diferentes apartados.

EL PLAN DE NEGOCIO

1. Resumen ejecutivo

Es un resumen de todos los aspectos más importantes del plan de negocio. Su objetivo es presentar el proyecto de manera atractiva y captar la atención.

2. Presentación del proyecto

Se presenta la idea de negocio, se describe producto y lo que aporta diferente y se describe la empresa

3. Promotores

Se presentan los socios del proyecto con una descripción de su formación experiencia.

4. Análisis de mercado

Se analiza el mercado para conocer el entorno, el sector de la empresa, los clientes potenciales y la competencia.

5. Plan de marketing

Se realiza la segmentación de mercados y el público objetivo y se establecen las estrategias de marketing mix.

6. Plan de producción

Se establecen todos los detalles de cómo va a operar la empresa en el día a día, los costes de producir y ubicación.

EL PLAN DE NEGOCIO

7. Plan económico-financiero

Se indican las inversiones de la empresa y las fuentes de financiación y se hace una previsión de ingresos y gastos.

8. Plan de organización y de RRHH

Se muestra la organización interna, los puestos de trabajo necesarios y la gestión de los recursos humanos.

9. Trámites y forma jurídica de la empresa

Explicamos la forma jurídica elegida por la empresa y sus razones

10. Temporalización

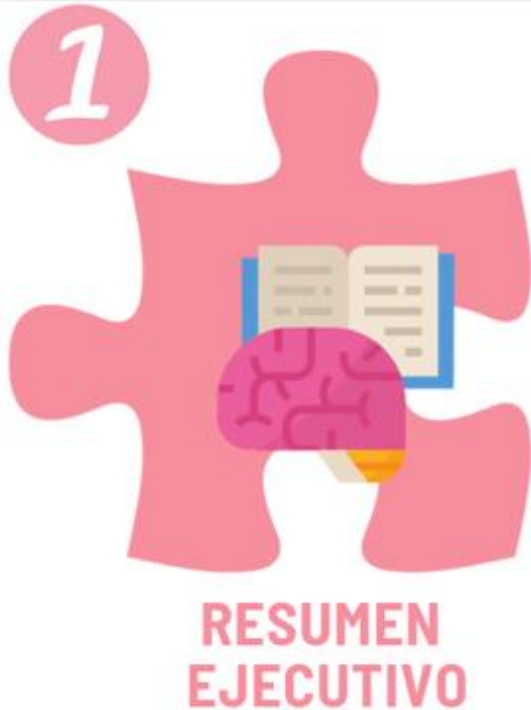
Se recoge el calendario de puesta en marcha del negocio

11. Conclusiones

Se indican las ideas clave que queremos que se quede el lector y razones por las que invertir en el proyecto

12. Anexos

Se pueden incluir documentos importantes



El resumen ejecutivo:

- Es un **RESUMEN** de todos los aspectos más importantes del plan de negocio
- Se describe la idea de negocio, los problemas que resuelve, el producto que vende, los clientes a los que se dirige y los factores diferenciadores.
- Viene al inicio del documento

La presentación del proyecto:

Debe contener:

- a) **Descripción de la idea.**
- b) **Descripción del producto** (características, necesidades que satisface, problemas que resuelve)
- c) **Valor añadido** (ventajas frente a la competencia)
- d) **Descripción de la empresa** (misión, visión etc.)





Los promotores:

Debemos presentar a los socios o miembros del proyecto. Para cada uno podemos añadir una descripción de su formación y experiencia que pueda ser útil para el desarrollo del negocio

Análisis de mercado:



Se divide en 4 partes:

- **Análisis del entorno general.** Se analizan los factores políticos, económicos, socioculturales y tecnológicos que afectan a la empresa (análisis PEST)
- **Análisis del sector** (entorno específico). Se analiza el tamaño del sector y ritmo de crecimiento así como el grado de rivalidad (fuerzas competitivas de Porter)
- **Análisis de la competencia.** Se analizan los principales competidores.
- **Análisis del cliente potencial.** Se analizan las características y hábitos de los posibles clientes.
- **Análisis DAFO.** Con lo anterior hacemos el DAFO de la empresa (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades)





PLAN DE MARKETING



Plan de marketing:

- **A) FASE ESTRATÉGICA.** indicamos los clientes a los que nos dirigimos y cómo queremos que nos perciban. Hay 3 pasos:
 - **Segmentación.** Dividimos los clientes en diferentes grupos
 - **Público objetivo (target).** Indicamos que segmentos (grupos de clientes) serán nuestro objetivo.
 - **Posicionamiento.** Indicamos cómo queremos que esos clientes perciban nuestro producto.
- **B) FASE OPERATIVA.** Indicamos nuestras acciones de marketing mix.
 - **Política de producto.** Características del producto, marca elegida, logotipo, envase, servicios complementarios etc.
 - **Política de precios.** Se indica el precio y el método escogido para su elección
 - **Política de distribución.** Se explican todos los canales de distribución que utilizaremos (tienda física, tienda online etc.)
 - **Política de comunicación.** Indicamos los instrumentos que utilizaremos para dar a conocer nuestra empresa

Plan de producción de operaciones:

Se establecen los detalles de cómo la empresa operará en el día a día:

- Descripción de las tareas y actividades necesarias para producir.
- Cálculo de los costes de producción (fijos y variables)
- Ubicación de la empresa y sus razones.



Plan económico financiero:

Se establecen los detalles financieros de la empresa:

- **Inversiones iniciales y gastos de funcionamiento** de los primeros meses
- **Fuentes de financiación.** Se debe indicar de dónde se obtienen todos los fondos necesarios para la empresa.
- **Previsiones de cuentas de resultados.** Se incluyen proyecciones de los beneficios previsto para los próximos años.
- **Presupuesto de tesorería.** Se indica la previsión de cobros y pagos durante los primeros meses.
- **Análisis financiero y económico.** Con lo anterior, podemos analizar la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa



Plan de organización y de recursos humanos

Se establecen la organización interna de la empresa y la gestión de los recursos humanos. Algunos aspectos a incluir:

- El organigrama.
- El reclutamiento del personal (instrumentos que usaremos)
- Selección de personal (explicación del proceso).
- Formación de trabajadores (cómo se lleva a cabo)
- Política salarial (salario de los trabajadores de cada categoría)
- Externalización de funciones (subcontratación a otras empresas)



Trámites y forma jurídica de la empresa

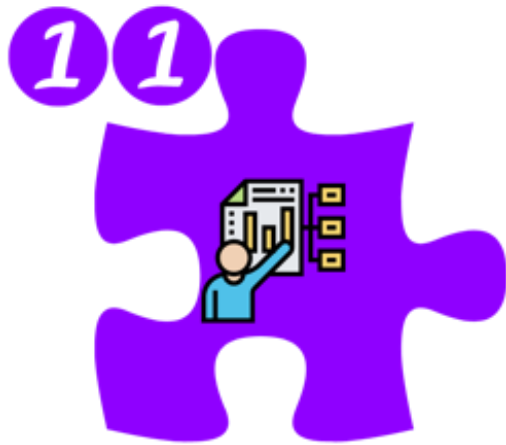
Explicamos la forma jurídica de la empresa que se ha escogido y sus razones, así como los diferentes trámites de constitución necesarios para la puesta en marcha.

Temporalización

El plan de negocio debe recoger el calendario de todo el proceso de creación y puesta en marcha del negocio. También se puede indicar el calendario de **cuándo esperamos conseguir los diferentes objetivos**.



TEMPORALIZACIÓN



CONCLUSIONES

Conclusiones

indicamos cuáles son ideas clave con las que queremos que se quede el lector y las razones por las que se debería invertir en nuestro proyecto.


Anexos

podemos incluir una sección de anexos con todos los documentos importantes que se han utilizado para crear el plan de negocio




ANEXOS

1




RESUMEN EJECUTIVO

2




PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

3



PROMOTORES

4




ANÁLISIS DE MERCADO

5




PLAN DE MARKETING

6




PLAN DE PRODUCCIÓN

7



PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

8




PLAN ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

9



TRÁMITES Y FORMA JURÍDICA

10




TEMPORALIZACIÓN

11



CONCLUSIONES

12



ANEXOS

PLAN DE NEGOCIO



4. EL RESUMEN EJECUTIVO

EL RESUMEN EJECUTIVO es un resumen de los aspectos más importantes del plan de negocio, cuyo objetivo es presentar el proyecto de manera atractiva para que el lector siga leyendo.

Algunos requisitos para elaborar un buen resumen ejecutivo son.

1

Debe ser claro y conciso, con un máximo de 2 páginas.

2

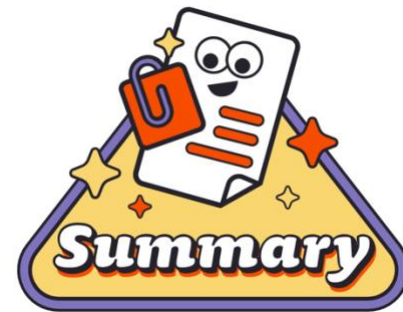
Se debe centrar en los aspectos más relevantes el plan de negocio.

3

Debe ser muy visual. Tienen que tener preferencia las imágenes o gráficos sobre el texto. Además se debe utilizar una buena combinación de colores y tipos de letra.

4

Aunque irá al inicio del documento, lo debemos elaborar una vez que tenemos nuestro plan de negocio completo (al fin y al cabo es un resumen).



En cuanto al contenido del resumen ejecutivo.

RESUMEN EJECUTIVO

- 1 **Comenzar con una introducción atractiva** que describa la idea de negocio y su propuesta de valor.
- 2 **Resumir los aspectos clave del modelo negocio**, así como del producto y características de sus clientes
- 3 Indicar las principales **acciones de marketing mix** que serán llevadas a cabo.
- 4 Destacar las principales fortalezas del negocio y su ventaja competitiva con respecto a la competencia (análisis DAFO).
- 5 Describir la **inversión** necesaria para empezar y dónde obtendremos la **financiación**.
- 6 Indicar las **previsiones de ventas, beneficios y rentabilidad** que esperarán conseguirse.
- 7 Resalta **por qué el negocio es una buena inversión**.



5. LA COMUNICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO:ELEVATOR PITCH

LA COMUNICACIÓN O EXPOSICIÓN del plan de negocio es muy importante ya que puede ser decisiva para conseguir inversores, financiación o clientes para la empresa. Dicho de otra manera, hay que saber vender el plan de negocio. Algunos consejos que podemos seguir son:

CLARIDAD

La presentación debe ser clara y breve evitando palabras muy técnicas.

ESTRUCTURA

Se debe seguir una estructura lógica (introducción, desarrollo, conclusión).

VISUALIZACIÓN

Si usamos diapositivas, se deben incluir gráficos y elementos visuales.

RELEVANCIA

Debemos centrarnos en los elementos más importantes del plan de

PREPARACIÓN

Preparar muy bien la exposición y ensayar todas las veces necesarias.

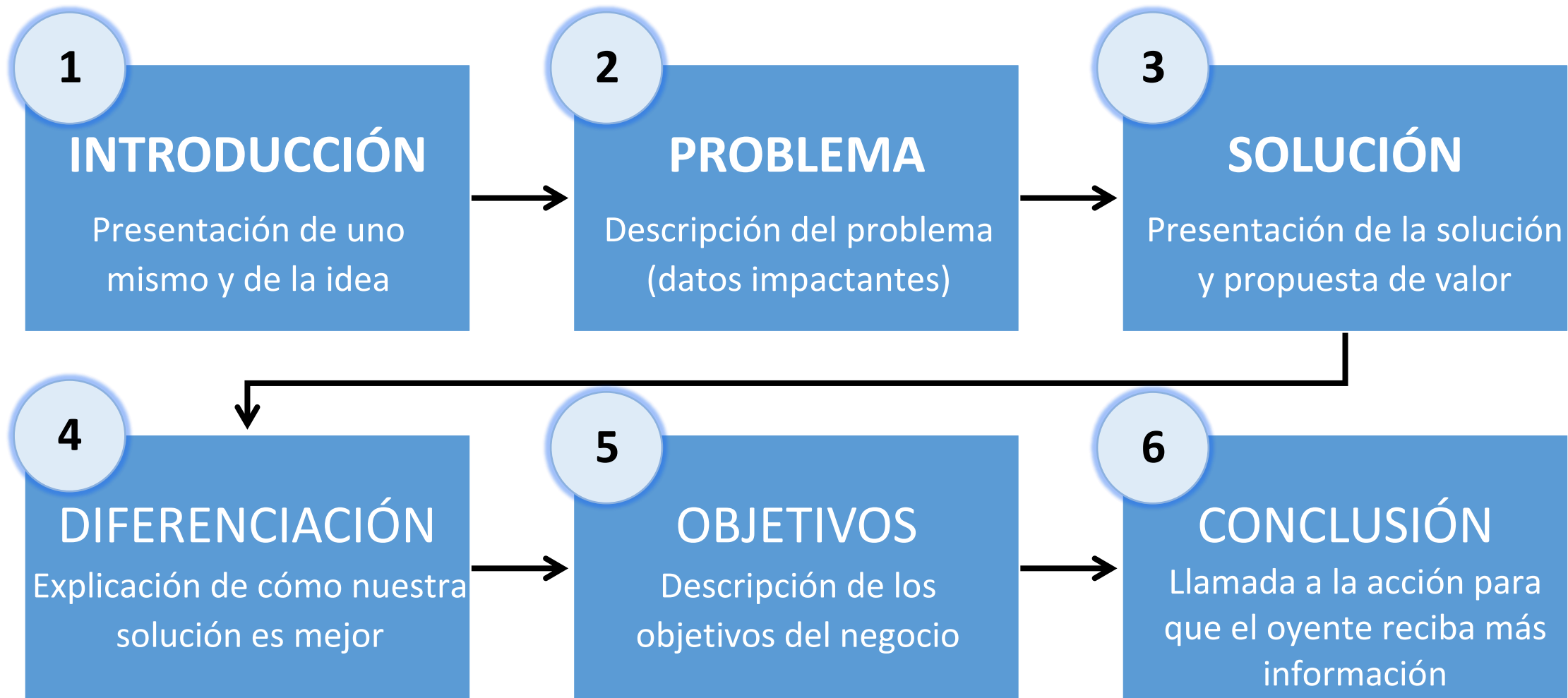
CONFIANZA

La presentación debe mostrar la pasión que se siente por el negocio.

¿Qué es un elevator pitch?

UN ELEVATOR PITCH (“discurso de ascensor”) es un breve discurso que se utiliza para presentar y vender una idea, producto o negocio a un posible inversor, generalmente en el tiempo que se tarda en subir en un ascensor (de ahí su nombre).

Un elevator pitch debe durar unos dos minutos e incluir los siguientes elementos:



Actividad Autoevaluación

1. Un plan de negocio tiene viabilidad técnica cuando:

- a) Es posible desarrollar la producción de manera eficiente.
- b) Hay suficientes clientes que deseen comprar el producto.
- c) No presenta problemas de liquidez y solvencia.
- d) Se puede prever los ingresos del futuro.

2. En el apartado del plan de producción del plan de negocio:

- a) Se realiza la segmentación de mercados.
- b) Se indican las inversiones de la empresa.
- c) Se establecen los detalles de las operaciones del día a día.
- d) Se muestra la organización interna y puestos de trabajo.

3. Un elevator pitch debe durar:

- a) 8-10 minutos.
- b) 30 segundos - 2 minutos.
- c) 4 – 6 minutos
- d) Más de 10 minutos

4. El resumen ejecutivo:

- a) Es lo último del plan de negocio.
- b) Debe tener al menos 5 hojas.
- c) Se debe elaborar una vez que tenemos el plan completo.
- d) El resumen ejecutivo no existe. Son los padres.

5. En la fase de estratégica del plan de marketing se incluye:

- a) La política de producto.
- b) La ubicación.
- c) Segmentación de clientes.
- d) La política de precios.

6. No se incluye en el plan de organización de recursos humanos:

- a) El organigrama.
- b) El plan de formación.
- c) La política salarial.
- d) El presupuesto de tesorería.

Actividad Autoevaluación

SOLUCIÓN.

1. Un plan de negocio tiene viabilidad técnica cuando:

- a)** Es posible desarrollar la producción de manera eficiente.
- b)** Hay suficientes clientes que deseen comprar el producto.
- c)** No presenta problemas de liquidez y solvencia.
- d)** Se puede prever los ingresos del futuro.

2. En el apartado del plan de producción del plan de negocio:

- a)** Se realiza la segmentación de mercados.
- b)** Se indican las inversiones de la empresa.
- c)** Se establecen los detalles de las operaciones del día a día.
- d)** Se muestra la organización interna y puestos de trabajo.

3. Un elevator pitch debe durar:

- a)** 8-10 minutos.
- b)** 30 segundos - 2 minutos.
- c)** 4 – 6 minutos
- d)** Más de 10 minutos

4. El resumen ejecutivo:

- a)** Es lo último del plan de negocio.
- b)** Debe tener al menos 5 hojas.
- c)** Se debe elaborar una vez que tenemos el plan completo.
- d)** El resumen ejecutivo no existe. Son los padres.

5. En la fase de estratégica del plan de marketing se incluye:

- a)** La política de producto.
- b)** La ubicación.
- c)** Segmentación de clientes.
- d)** La política de precios.

6. No se incluye en el plan de organización de recursos humanos:

- a)** El organigrama.
- b)** El plan de formación.
- c)** La política salarial.
- d)** El presupuesto de tesorería.

Blooket

