

ESQUEMA DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA EL BACHILLERATO TÉCNICO

1. Datos informativos:

Tema la propuesta:

Nombre del estudiante:

Curso:

Paralelo:

Modulo formativo: *escribir el módulos o módulos formativos que tienen relación con la propuesta*

Nombre del Docente Técnico de la figura profesional:

2. ESTUDIO DE MERCADO:

Identificar si existe un mercado para el producto o servicio

2.1. Realizar un Estudio de Mercado: para descubrir si existe un mercado para el producto o servicio (es decir, si existen personas que comprarán el producto o servicio), quiénes son esas personas (es decir, su edad, ocupación, área en la que viven) y cuánto dinero estarán dispuestos a pagar por el producto o servicio.

2.2. Realizar un Análisis de Competidores: descubrir las fortalezas y debilidades de los competidores. También ayudará a decidir la manera de hacer que tu producto/servicio sea diferente o especial de los que ya están a la venta.

2.3. Realizar un Análisis FODA: permite además identificar las Oportunidades y las Amenazas que se podría enfrentar. Las fortalezas y debilidades son internas al negocio y en el presente, mientras que las oportunidades y amenazas son externas y en el futuro.

3. PLAN DE OPERACIONES:

El Plan de Operaciones es donde describes los pasos que vas a seguir para poner tu plan de negocio en práctica

3.1 Actividades de Puesta en Marcha: describir las tareas que por única vez se necesita realizar para poner el emprendimiento realmente en marcha y enuméralas todas en forma secuencial.

3.2 Planificación de la Producción: definir las tareas continuas que se necesitan para operar el emprendimiento. Determinar las tareas diarias, semanales y mensuales que deben llevarse a cabo para así poder completar la plantilla de planificación de la producción.

4. PLAN DE MARKETING Y VENTAS

Identificar las estrategias para vender el producto o servicio a fin de garantizar que generarás ganancias suficientes para sostener el negocio.

4.1. Establecer el precio de venta: establecer el valor del producto o servicio. El precio del producto o servicio es una de las decisiones de negocio más importantes que realizarás.

4.2. Marketing: Establecer el método a través del cual se llega a los clientes para que compren el producto o servicio.

4.3. Plan y técnicas de ventas: determinar cómo se acercarán a los clientes. Un plan de ventas debería ser diseñado para vender los productos o servicios del emprendimiento de la manera más eficaz posible.

5. PLAN FINANCIERO

Establecer una estimación de Ingresos, Costos, Ganancias y Presupuesto Inicial

5.1. Planificación Financiera: establecer cuáles son los costos en los que incurrirás y qué es lo que puedes permitirte gastar. La planificación financiera hace pensar en los futuros objetivos del negocio y en cómo alcanzarlos.

5.2. Ingresos: Es importante calcular el Ingreso a fin de conocer si el negocio generará una ganancia o pérdida.

5.3. Costos: Costo es la cantidad de dinero que una empresa gasta a fin de producir un producto o brindar un servicio. Esto incluye todos los materiales, mano de obra y gastos que necesitarás realizar para elaborar tu producto, o brindar tu servicio.

5.4. Ganancia: Determinar la Ganancia del negocio del ingreso total obtenido menos los costos incurridos para generar ese ingreso.

6. PRESUPUESTO INICIAL

Para calcular el presupuesto inicial tendrás que hacer una lista de todos tus Costos Iniciales.

7. CONCLUSIONES: