

Laboratorio Empresarial
Piura Emprende

Plan de Negocios (Parte 1)

MBA Humberto Maydana López
4 de noviembre de 2010



Young Americas Business Trust



Convéncete primero

- Generar sus propios recursos
- Ser económicamente autosuficiente
- Ser el dueño de un negocio de éxito
- Mejorar el nivel de vida de su familia y el de usted.



Recursos

- Físicos
- Experiencia y técnicos
- Humanos
- Financieros
- Manuales y destrezas
- Comerciales

Fuente: YABT Ecuador



Procedimiento

1. Formación del equipo.
2. Determinación de carencias.
3. Recopilación de ideas y definición del producto o servicio.
4. Tamizado de ideas
5. Presupuestar ideas
6. Planificar la mejor idea
 1. Administración y organización
 2. Mercadeo
 3. Producción
 4. Finanzas
 5. Aspectos legales
 6. Plan de negocios



Factibilidad empresarial

- Determinación de carencias y/o necesidades.
- Generación de nuevas ideas de negocios.
- Recopilación de ideas y definición del producto o servicio.
- Tamizado de ideas.
- Presupuestar ideas.

Fuente: YABT Ecuador



Presupuesto de ideas

PRESUPUESTO				
IDEA 1	CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Inversión				
Maquinaria				
Terrenos				
Obra civil				
Capital de trabajo				
Materia prima				
Mano de obra				
Alquiler				
Agua				
Luz				
Comercialización				

Fuente: YABT Ecuador

Presupuesto de ideas

PRESUPUESTO				
IDEA 1	CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Inversión				
Maquinaria	1	licuadora	S/. 150.00	S/. 150.00
Terrenos				
Obra civil				
Capital de trabajo				
Materia prima	20	kg. Fresa	S/. 3.00	S/. 60.00
Mano de obra	1	Ayudante	S/. 250.00	S/. 250.00
Alquiler	1	Mes	S/. 100.00	S/. 100.00
Agua	1	Mes	S/. 25.00	S/. 25.00
Luz	1	Mes	S/. 100.00	S/. 100.00
Comercialización	1	Millar de volantes	S/. 120.00	S/. 120.00
				S/. 805.00

Fuente: YABT Ecuador

Factibilidad empresarial

- Planificar la mejor idea
- Justificar la idea
- Nombre de la empresa
- Logotipo
- Misión
- Visión
- Objetivos estratégicos

Fuente: YABT Ecuador



Planificando la Mejor idea

- ¿Que voy a vender o producir?
- ¿A quienes voy a vender?
- ¿A quienes voy a comprar?
- ¿Donde voy a vender?
- ¿Con que recursos cuento?
- ¿Como doy a conocer mi producto?

Fuente: YABT Ecuador



Visión

- Compartida y consensuada
- Espejo de valores y principios de la organización.
- Relevante a las necesidades de los “clientes”.
- Difícil de alcanzar, pero no imposible.
- Capaz de inspirar a los actores.
- Una guía para la toma de decisiones.
- Logra sinergia, pues es dueña de quienes la crearon.
- Corta y clara
- Proyecta sueños, esperanza y entusiasmo.
- Expresa resultados positivos (un futuro mejor).

Fuente: YABT Ecuador



Misión

- Debe inspirar acción
- Determina comportamientos a seguir
- Genera motivaciones
- Refleja atributos y talentos de la gente
- Ser consistente con la VISIÓN.
- Reflejar la importancia a servir a la población.

Fuente: YABT Ecuador

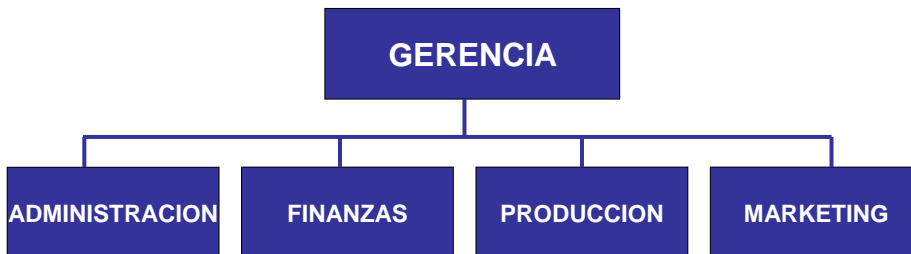


Administración y Organización

- ¿Quién hace?
- ¿Quién decide?
- ¿De Quién depende?
- ¿Quién debe movilizar personas, materiales, información, apoyo, decisiones?

Fuente: YABT Ecuador

Estructura Organizacional



Fuente: YABT Ecuador



Gestión del Talento Humano

Gestión por competencias:

Ubicar a la persona en el puesto adecuado de acuerdo a sus CONOCIMIENTOS, HABILIDADES y ACTITUDES.



Microempresario tenga en cuenta

Tu tiempo debes distribuir en:

- Administrar
- Producir
- vender



Para una mejor organización

- Cada persona recibe órdenes y le rinde cuentas a una sola persona.
- Todas las áreas deben estar asignadas a un responsable permanente.

Fuente: YABT Ecuador



Marketing y Ventas

¿Qué es?

Según Kotler:

- Determina necesidades, deseos e intereses de los consumidores.
- Proporciona satisfacciones de forma eficaz y eficiente.

Fuente: YABT Ecuador

El Mercado

Se compone de personas o empresas que necesitan un producto o servicio y cuentan con los medios para adquirirlo.



Fuente: YABT Ecuador

Mercado Meta

Es un grupo definido de personas o empresas a quien se le considera posibles compradores del producto o servicio.



Fuente: YABT Ecuador



El ciclo de vida de un producto

- Introducción
- Crecimiento
- Madurez
- Declinación

Fuente: YABT Ecuador



La Mezcla del Marketing

- Producto
- Precio
- Plaza (Distribución)
- Promoción (Comunicación)
- Personas (Talento Humano)
- Posicionamiento (Nicho de Mercado)



6 P's

Fuente: YABT Ecuador



Precio

$$P = CT + (\%R \times CT)$$

P : Precio

CT : Costo Total de Producir

R : Rentabilidad

Fuente: YABT Ecuador

Ejemplo

$$P = S/.10 + (20\% \times S/.10)$$

$$\underline{P = S/.12}$$

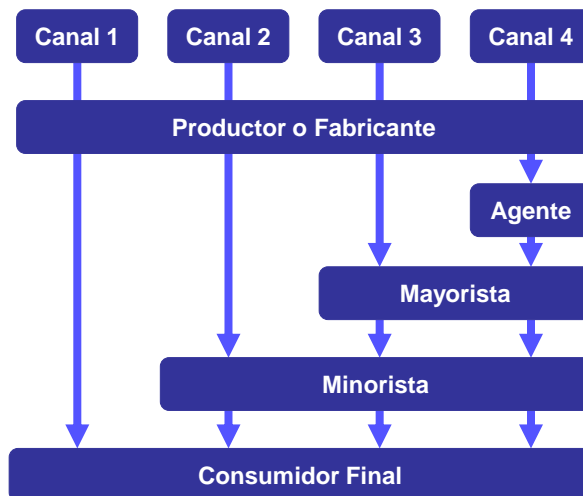
P : Precio

CT : Costo Total de Producir

R : Rentabilidad

Fuente: YABT Ecuador

Canales de distribución



Fuente: YABT Ecuador

Posicionamiento

- Ocupar un puesto en la mente del consumidor.
- Un impacto mental.
- Es lograr que nuestros productos sean lo primero que se le venga a la mente de un consumidor ante una necesidad.

Detergente



Fuente: YABT Ecuador



Laboratorio Empresarial
Piura Emprende

Plan de Negocios (Parte 1)



MBA Humberto Maydana López
4 de noviembre de 2010

