

PLAN DE NEGOCIOS
NOVENO CUATRIMESTRE
Mayo-Agosto 2013

Objetivo:

El alumno dirigirá la ejecución del plan de negocios con base en el proceso de implementación, para contribuir al logro de los objetivos organizacionales

COMPETENCIA

DESCRIPCIÓN DE COMPETENCIAS

Competencia específica 1.
Gestión de consultoría

Dirigir los procesos de consultoría financiera, de mercadotecnia y reingeniería, con base en la normatividad aplicable para elevar la competitividad de la organización.

Competencia específica 2.
Habilidades gerenciales

Dirigir la planeación estratégica para la toma de decisiones que asegure el logro de los objetivos de la organización

Materias que involucra:

Administración de Organizaciones	Mtra. Martha Becerril Falcón
Dirección de Mercadotecnia	Mtra. Marlene Martín Torres
Gestión del Financiamiento Integradora I	Lic. Jair Reséndiz
	Lic. Fernanda Macías
	Lic. Fco. Javier Rangel Chavarría
	Lic. Jair Reséndiz
	Lic. Fernanda Macías
	Mtra. Martha Becerril
Inglés III	Asignados por la Coordinación
Dirección de Equipos de Alto Rendimiento	Lic. Juliana Cruz
	Ing. Adrián Valdez

Índice del trabajo impreso	
Parte I Naturaleza del proyecto	
1.	Introducción
2.	Nombre de la empresa
2.1.	Nombre
2.2.	Slogan
2.3.	Marca
3.	Descripción de la empresa
4.	Filosofía Empresarial
4.1.	Misión
4.2.	Visión
4.3.	Valores
5.	Objetivos empresariales
5.1.	Corto Plazo
5.2.	Mediano Plazo
5.3.	Largo Plazo
6.	Ventajas competitivas
7.	Análisis de la industria o sector
8.	Servicios a ofrecer
9.	Apoyos (asesorías, cualquier tipo de apoyo externo)
Parte II El Mercado	
1.	Objetivos de la mercadotecnia en el negocio
2.	Estudio de mercado (subíndice)
3.	Puntos de venta
4.	Promoción del servicio
5.	Fijación de políticas de precio
6.	Plan de introducción al mercado
7.	Riesgos y oportunidades del mercado
8.	Sistema y plan de ventas
Parte III Producción o Servicio	
1.	Objetivos del producto y/o servicio
2.	Especificación del producto / servicio
3.	Descripción del proceso de prestación del servicio o producto
4.	Diagrama de flujo del proceso
5.	Equipo e instalaciones
6.	Material requerido (suministros)
7.	Capacidad instalada (cuanto se puede producir al 100% de su capacidad)
8.	Manejo de inventarios
9.	Ubicación de la empresa
10.	Diseño y distribución del lugar
11.	Mano de obra requerida
12.	Procedimientos de mejora continua
13.	Programa de producto / servicio (especificación de los días en que estará listo el producto)
Parte IV Organización	

1. Objetivos de la organización
2. Estructura organizacional
3. Funciones específicas por puesto
4. Capacitación del Personal
5. Desarrollo del Personal
6. Administración de sueldos y salarios
7. Evaluación del desempeño
8. Relaciones de trabajo
9. Marco legal de la organización
10. Horarios de trabajo por área
Parte V. Finanzas
1. Objetivos de la contabilidad del negocio
2. Sistema contable de la empresa
3. Flujo de efectivo
4. Estados financieros proyectados
5. Indicadores financieros
6. Supuestos utilizados en las proyecciones financieras
7. Sistema financiero
Parte VI. Plan de Trabajo (Resumen de cada apartado)
1. Mercadotecnia
2. Producción o Servicio
3. Organización
4. Aspectos legales de implantación y operación
5. Finanzas
6. Integración de actividades
Parte VII. Resumen ejecutivo
(Diseño libre)
Parte VIII. Anexos
1. Listado de clientes potenciales
2. Formatos de procedimiento
3. Encuestas de mercado aplicadas
4. Formatos de trámites legales realizados y por realizar
5. Currículum del personal de la empresa
6. Información relevante complementaria
7. Directorio de fuentes de información
8. Contratos, certificados y actividades importantes
9. Diseño de stand o local
10. Diseños de publicidad
11. Reglamentos
12. Varios
Nota: Se incluirán adicionalmente como anexo los documentos solicitados por el comité EBC, de acuerdo a las características de cada proyecto.