

ÍNDICE PLAN DE NEGOCIOS
Noveno Cuatrimestre
Mayo-Agosto 2019

OBJETIVO:

El alumno dirigirá la Gestión del Plan de Negocios para contribuir al logro de los objetivos organizacionales, previa a la ejecución del mismo.

COMPETENCIA

DESCRIPCIÓN DE COMPETENCIAS

Competencia específica 1. Dirigir los procesos de consultoría financiera, de mercadotecnia y Gestión de consultoría, reingeniería, con base en la normatividad aplicable para elevar la competitividad de la organización.

MATERIAS QUE INVOLUCRA:

Administración de Organizaciones

Mtro. Adrian Valdez
Mtra. Martha Becerril Falcon

Dirección de Mercadotecnia

Mtra. Mariana Fuentes Sosa
Mtra. Norma Angélica Martín

Dirección de Equipos de Alto Rendimiento

Lic. Israel Pérez
C.P. Ana Silvia López Partida

Gestión del Financiamiento

Mtro. Fco. Javier Rangel Chavarría
Mtro. Miguel Ángel Vázquez Rangel

Integradora I

Mtra. Martha Becerril Falcón
Mtro. Miguel Ángel Vázquez Rangel
Mtro. Fco. Javier Rangel Chavarría

1. MERCADO META. Es el segmento de clientes al cual vamos a dirigirnos.

- Segmentación
- Mercado (demanda)
- Competidores

1. PROPUESTA DE VALOR. Busca resolver las necesidades de los consumidores.

- Descripción y Justificación del Negocio
- Ventajas competitivas

2. CANALES. Son los medios para llegar al cliente.

- Canales y logística de distribución

3. RELACIONES CON EL CONSUMIDOR. Comunicación y relación con los clientes.

- Estrategias de interacción
- Estrategias de promoción

4. FLUJOS DE INGRESOS. Proviene de ofrecer exitosas propuestas de valor.

- Flujo de efectivo
- Estado de resultados
- Balance General

5. RECURSOS CLAVE. Elementos físicos, intelectuales y humanos.

- Organigrama

Universidad Tecnológica Del Valle Del Mezquital
Ingeniería En Desarrollo Empresarial De Proyectos Sustentables
Proyecto de Inversión - Noveno cuatrimestre
Mayo – Agosto 2019

<ul style="list-style-type: none">- Instalaciones y/o maquinaria y/o Lay out (2D y 3D)- Know How, Marca, Patentes- Financieros (inversión y opciones de financiamiento)
6. ACTIVIDADES CLAVE. Procesos de diseño, fabricación y entrega de un producto. <ul style="list-style-type: none">- Producción- Atención cliente- Solución de problemas
7. SOCIOS CLAVE. Aliados para los procesos clave. <ul style="list-style-type: none">- Network de proveedores- Alianzas estratégicas- Inversionistas
8. ESTRUCTURA DE COSTOS. Gastos que se generan en cada bloque. <ul style="list-style-type: none">- Costos Fijos- Costos Variables- Punto de equilibrio
<ul style="list-style-type: none">• Conclusiones• Referencias consultadas (APA)• Anexos

Actualizó Comité EBC mayo – agosto 2019

Nota:

El índice puede ser modificado de acuerdo a la institución donde se gestione el financiamiento del proyecto.

Propuesta: Mtra. Mariana Fuentes Sosa, Mtro. Jair Reséndiz Jiménez; Mtro. Miguel Ángel Vázquez Rangel, Mtro. Fco. Javier Rangel Chavarría, Mtra. Marlene Martín Torres, Mtra. Martha Becerril Falcon, C.P. Ana Silvia López Partida.

Vo.Bo.

Mtro. Oliver García Ramírez
Director del P.E. de TSU en Amón.
Ing. en Desarrollo Empresarial

Mtra. Marlene Martín Torres
Líder del Cuerpo Académico

Mtro. Eloir Francisco López Nube
Coordinador del Comité EBC
(Educación Basada en Competencias)