

**PLAN DE NEGOCIOS  
NOVENO CUATRIMESTRE  
Mayo-Agosto 2015**

**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	Mtro. Fernando Aguirre Tapia. Ing. Adrian Valdez Dorado.
Dirección de Mercadotecnia	Mtro. Jair Resendíz Jiménez. LEM. Mariana Fuentes Sosa.
Dirección de Equipos de Alto Rendimiento	Mtro. Oliver García Ramírez. Mtro. Jaime Martínez Lugo. Mtro. Eloir López Nube.
Gestión del Financiamiento	Mtra. Marlene Martin Torres. Mtro. Fco. Javier Rangel Chavarría.

**INDICE.**

1. **MERCADO META.** Es el segmento de clientes al cual vamos a dirigirnos.
  - a. Mercado
  - b. Competidores
  - c. Segmentación
2. **PROPUESTA DE VALOR.** Busca resolver las necesidades de los consumidores.
  - a. Ventajas competitivas
  - b. Definición del producto o servicio
  - c. Descripción y Justificación del Negocio
3. **CANALES.** Son los medios para llegar al cliente.
  - a. Plan de Mercadotecnia
  - b. Posicionamiento
  - c. Producto, precio, plaza, promoción
4. **RELACIONES CON EL CONSUMIDOR.** Comunicación y relación con los clientes.
  - a. Plan relaciones públicas

## Mayo-Agosto 2015 Índice Plan de Negocios Noveno cuatrimestre

5. **FLUJOS DE INGRESOS.** Proviene de ofrecer exitosas propuestas de valor.
  - a. Plan de Ventas
  - b. Pronóstico de ventas
  - c. Procesos de ventas
  - d. Objetivo de la contabilidad del negocio
  
6. **RECURSOS CLAVE.** Elementos físicos, intelectuales y humanos.
  - a. Modelo organizativo (Organización y RRHH)
  - b. Diseño del Equipo de alto rendimiento
  - c. Marco legal
  - d. Estudio técnico
  - e. Branding
  
7. **ACTIVIDADES CLAVE.** Procesos de diseño, fabricación y entrega de un producto.
  - a. Objetivos operativos del producto y/o servicio
  - b. Especificaciones del producto / servicio
  - c. Diseño / Proceso de producción / fabricación
  - d. Logística y Plan de abastecimiento
  
8. **SOCIOS CLAVE.** Aliados para los procesos clave.
  - a. Proveedores
  - b. Alianzas de éxito
  - c. Inversionistas
  
9. **ESTRUCTURA DE COSTOS.** Gastos que se generan en cada bloque.
  - a. Plan económico RRHH
  - b. Conformación del expediente técnico para la gestión del financiamiento
    - i. Balance inicial (inversión inicial y fuentes de financiamiento inicial)
    - ii. Estados financieros
    - iii. Indicadores financieros

### Proceso:

- Documento en extenso: Plan de Negocio. (Índice)
- Expo Ideas de Negocio.
- Elevator Pitch. (Rúbrica)

Comité EBC Mayo – Agosto 2015

Mayo 2015

### Propuesta:

Mtro. Eloir López Nube, Mtro. Jair Reséndiz Jiménez, LEM Mariana Fuentes Sosa; Ing. Adrian Valdez Dorado, Mtro. Jaime Martínez Lugo, Mtro. Fco. Javier Rangel Chavarria, Mtra. Marlene Martín Torres, Mtro. Oliver García Ramírez, Mtro. Fernando Aguirre Tapia.