

<https://adolfoaraujo.com/2015/05/17/tercer-avance-de-los-planes-de-negocio-2014-01/>

[Emprender con Tecnologías de Información](https://adolfoaraujo.com/)

Emprendimiento, Administración de Proyectos y Tecnologías de Información y Comunicación. Por: Adolfo J. Araujo J.



* [Acerca de Adolfo Araujo](https://adolfoaraujo.com/acerca-de-mi/)
* [Mercadeo online](https://adolfoaraujo.com/mercadeo-por-internet/)
* [¿Eres Emprendedor?](https://adolfoaraujo.com/quieres-ser-emprendedor/)
* [Introducción a Lean Startup](https://adolfoaraujo.com/2016/12/08/introduccion-a-lean-startup/)
* [Twitter](http://twitter.com/ajaraujo)

 [Facebook](https://www.facebook.com/AdolfoJAraujoJ)

 [LinkedIn](https://www.linkedin.com/in/ajaraujo/)

 [Instagram](https://www.instagram.com/adolfojaraujo/)

 [Youtube](https://www.youtube.com/channel/UCBMifDjgEpGhRLMGUmqXpMQ)

# Tercer Avance del Plan de Negocio

Publicado por[ajaraujo](https://adolfoaraujo.com/author/adolfoaraujo/)[mayo 17, 2015](https://adolfoaraujo.com/2015/05/17/tercer-avance-de-los-planes-de-negocio-2014-01/)Publicado en [03- Mercadeo y ventas](https://adolfoaraujo.com/category/03-mercadeo-y-ventas/), [04- Plan operativo](https://adolfoaraujo.com/category/04-plan-operativo/)

Etiquetas:[comercialización](https://adolfoaraujo.com/tag/comercializacion/), [competidor](https://adolfoaraujo.com/tag/competidor/), [estratégico](https://adolfoaraujo.com/tag/estrategico/), [idea de negocio](https://adolfoaraujo.com/tag/idea-de-negocio/), [mercadeo](https://adolfoaraujo.com/tag/mercadeo/), [mercado](https://adolfoaraujo.com/tag/mercado/), [plan](https://adolfoaraujo.com/tag/plan/)

|  |
| --- |
| Secuencia del Plan de Negocio  Para ser acreedor a la calificación debe asistir en día de la defensa y **estar solvente** el día en que se definido la evaluación de la asignatura, de lo contrario tendrá que hacer diferido, de manera individual.  Para **estas defensas haremos un cambio, crearemos parejas de grupos para combatir uno con el otro,** las parejas de equipos pasarán en **orden aleatorio.** Siempre tendrán 3´20″ cada equipo.  Recuerden que ya no puede pasar los integrantes que lo han hecho en las defensas pasadas.  Si les **sobra tiempo o no les alcanza el tiempo** para compartir los aspectos más importantes también afecta la calificación del equipo.  La veces anteriores **pasaron varios integrantes con celular o papeles**, eso les resta puntos en sus exposiciones que en este caso vale el 30% de la evaluación de este periodo, demostrando que viene a improvisar sobre su proyecto, no tendrá la suficiente auto-confianza necesaria para persuadir a los demás que quiera ser sus socios o clientes.  Aumentaré el criterio y para la próxima defensa en adelante también tomaré en cuenta la **presentación personal** **formal** del expositor (con saco o vestido formal para el expositor. no casual ni semi-formal, ) lo mismo pasará en está siguiente evaluación.  **Lo más recomendable es que trabajen en sus proyectos a medida se ven los temas o componentes** del plan de negocio, porque el plan comercial, necesita tiempo para realizar lo eficientemente, son tareas que no se pueden realizar en paralelo, llevan una secuencia y tareas predecesoras.  Utilizar todo el tiempo disponible para observar a los consumidores y a los competidores y aumentar la información de las [entrevistas](https://adolfoaraujo.com/2017/04/11/anexo-guion-entrevista-entender-el-problema/), [mapa de empatía](https://docs.google.com/file/d/0Bw8YdXfq7ETeV1ZvbUhrV3pDcEU/edit?usp=sharing) y la [tabla de competidores](https://drive.google.com/file/d/0B4Wo8ouDs0thZ3lxbFYwalR2RXM/edit?usp=sharing)  Con los resultados de las entrevista, observación o encuestas, más el mapa de empatía y la tabla de competidores permitirán definir el plan de mezcla de mercadeo (marketing mix), enfocándose en beneficios hacia el consumidor (persona o empresa).  También se formulará el sub-plan de producción (u operación), enfocándose en el **producto mínimo viable** (que será presentado en la feria) y en los procesos para estimar los costos directos  Los componentes para el tercer avance del plan de negocio son los siguientes Entregables  1. ANEXO 4.3:[Mapa de Empatía](https://docs.google.com/file/d/0Bw8YdXfq7ETeV1ZvbUhrV3pDcEU/edit?usp=sharing) Archivo de Excel 2. [PLANTILLA 5:](https://adolfoaraujo.com/2014/04/24/plantilla5-mezcla-de-mercadeo-marketing-mix/) Mezcla de mercadeo 3. [PLANTILLA 6:](https://adolfoaraujo.com/2014/05/12/plantilla-6-plan-de-produccion/) Plan de Producción 4. ANEXO 6.1: [Diagrama de Flujo de Proceso](https://adolfoaraujo.com/2020/04/17/5657/)    [PLANTILLA 7:](https://adolfoaraujo.com/2014/05/13/plantilla-7-proceso-operativos-principales/) Proceso Operativos Principales Recursos Relacionados para Profundizar  1. ANEXO 4.4: archivo [Investigación de Competidores](https://drive.google.com/file/d/0B4Wo8ouDs0thZ3lxbFYwalR2RXM/edit?usp=sharing) 2. [¿Conoce a Profundidad a Su Consumidor?](https://adolfoaraujo.com/2014/03/28/conoce-a-profundidad-a-tu-cliente-creando-un-mapadeempatia/) 3. [Investigación de Competidores](https://adolfoaraujo.com/2014/03/28/investigacion-de-la-competencia/) 4. [I+D+I](https://adolfoaraujo.com/2014/02/11/las-pymes-deben-innovar-o-investigar-para-desarrollar-productos-pnt-1-7/) 5. ANEXO: [Si quieres innovar haz las preguntas #SCAMPER](https://adolfoaraujo.com/2014/03/07/si-quieres-innovar-haz-las-siguientes-preguntas-scamper-pnt-anexo-1-1-3/) 6. TEMA: La Necesidad del [#Prototipo para Validar](https://adolfoaraujo.com/2014/05/07/la-necesidad-de-el-prototipado-para-validar-el-producto-o-servicio-pnt-2-4-1-2/) el Bien o Servicio 7. [Cómo Hacer Técnicamente](https://adolfoaraujo.com/2014/05/08/como-hacer-tecnicamente-bien-servicio-pnt-2-4/) el Bien o Servicio 8. Identifica y Mejorar los [Pasos de las Operaciones](https://adolfoaraujo.com/2014/05/13/identifica-y-mejorar-los-pasos-de-las-operaciones-empresariales-pnt-2-4-3/) Empresariales 9. Identifica y [organiza el capital humano](https://adolfoaraujo.com/2014/05/31/identifica-y-organiza-el-capital-humano-que-apalancara-a-tu-empresa-pnt-2-5/) que apalancará a tu empresa. 10. [PLANTILLA 8:](https://adolfoaraujo.com/2014/05/31/plantilla-8-organizacion-del-capital-humano/) Organización del capital humano  Otros Recursos  * 1. ANEXO 4.1: [Ejemplo de Cuestionario](https://adolfoaraujo.com/2014/03/17/anexo-2-3-2-modelo-de-cuestionario-para-encuesta-investigacion-de-mercado/) para Encuesta o Entrevistar   2. [Informe de Resultados](https://adolfoaraujo.com/2014/04/05/anexo4-2-informe-de-resultados-de-investigacion-de-mercado/) de Encuesta o Entrevista   **Solo presentar las PLANTILLAS Y ANEXOS** solicitados en la parte superior, los demás enlaces o links «Recursos relacionados» son para profundizar y comprender la definición de los términos utilizados  fadf4b459a6ed3f451897dc5c73d623f  Presentar información no solicitada en este avance disminuye su calificación.  No se imprimirá, sino que la forma de **entrega es a través de la Web,** creando un weblog o sitioweb que se pueda comentar y publicando el enlace del URL en está entrada. Pueden crear una página o entrada del weblog por cada **plantilla** o componentes mencionados arriba o pueden sub-dividirlo en partes más pequeñas, para que sea un sitio Web fácil de navegar. Recuerden que el docente es su consumidor interno y los requisitos que pide son muy importantes, especialmente la **facilidad de navegar**, para que no se quede ningún contenido sin evaluación. Pueden usar algunas medidas de **seguridad** si no quieres que tus compañeros o terceras personas vean tu idea de negocio, pero que le permita al evaluador hacer las observaciones. |

El [JS beautifier editor](https://html-cleaner.com/js/) es un programa en línea gratuito que vale la pena marcar. Utilícelo para limpiar los scripts web.