



<b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>		
	<b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b>	
	<b>Bloque 15. Mi GPS</b>	
<b>Formato: FIII-B15-f01. Guía Plan de negocios</b>		

## PLAN DE NEGOCIOS

### 1. Descripción de la empresa

- 1.1. Descripción general del negocio (incluir descripción breve del producto o servicio)
- 1.2. Misión
- 1.3. Visión
- 1.4. Objetivos generales de la empresa
- 1.5. Factores claves de éxito
- 1.6. Análisis FODA (fortalezas y debilidades de la empresa, oportunidades y amenazas que vean en el entorno).



### 2. Mercadotecnia e imagen

#### 2.1 Investigación de Mercado

- 2.1.1 Fuentes secundarias sobre industria, sector, mercado, competencia y tendencias. Buscar información que ya haya sido generada. Por ejemplo por el INEGI, Secretaría de Economía, Asociaciones Empresariales, Investigaciones, entre otras.
- 2.1.2 Fuentes primarias (Generar información en base a entrevistas con expertos, encuestas, sesiones de grupo, entre otros). Incluir fuente de origen de la información, metodología, resultados (gráficas) y análisis.

#### 2.2 Análisis del mercado

- 2.2.1 Mercado potencial (segmentación, volumen aproximado de segmentos justificado y descripción)
- 2.2.2 Mercado meta (justificación de selección de mercado meta, volumen aproximado y análisis completo).

<b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>		
	<b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b>	
	<b>Bloque 15. Mi GPS</b>	
	<b>Formato: FIII-B15-f01. Guía Plan de negocios</b>	

Hoja 2 de 4

## 2.3 Competencia

- 2.3.1 Directa: empresa, productos y/o servicios, mercado que satisface, formas de venta, precio, posicionamiento, fortalezas y debilidades.
- 2.3.2 Indirecta: rango general del mercado que satisface, productos y/o servicios y precio.

## 2.4 Producto o Servicio

- 2.4.1 Descripción de las características tangibles - empaque, color, tamaño, nombre y justificación.
- 2.4.2 Características intangibles -uso, necesidades que cubre, durabilidad, tiempo de prestación del servicio o vigencia, garantías, soporte técnico, etc.
- 2.4.3 Aspectos innovadores del producto –tecnológicos, medio-ambientales, de funcionalidad, etc.

## 2.5 Precio

- 2.5.1 Políticas de precio (formas de pago, crédito, descuentos, etc).
- 2.5.2 Estrategias de introducción al mercado

## 2.6 Publicidad y Promoción

- 2.6.1 Plan de Promoción – justificado- (medio, frecuencia, duración, costo)



## 2.7 Comercialización

- 2.7.1 Canales de distribución y punto de venta. Analizar ventajas y desventajas de cada canal a utilizar.

## 2.8 Proyecciones de ventas por 3 años (mensual para el primer año, anual para años 2 y 3)

## 2.9 Imagen de la Empresa.

- 2.9.1 Definición del nombre. Justificar
- 2.9.2 Logotipo. Justificar
- 2.9.3 Slogan. Justificar

<b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>		
	<b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b>	
	<b>Bloque 15. Mi GPS</b>	
<b>Formato: FIII-B15-f01. Guía Plan de negocios</b>		

Hoja 3 de 4

### 3. Producción / Operación de la Empresa

- 3.1 Definición de todos los productos / servicios que se brindarán.
- 3.2 Localización geográfica de la empresa (dependiendo del proyecto)
- 3.3 Materia prima y proveedores (requerimientos y cantidades de materia prima y nombre, precios y ubicación de proveedores).
- 3.4 Proceso de fabricación y/o prestación de servicios (Diagrama de flujo del proceso y descripción)
- 3.5 Maquinaria y/o herramientas de trabajo.
  - 3.5.1 Nombre, costo y capacidad de producción
  - 3.5.2 Establecimiento del requerimiento de personal
- 3.6 Control de calidad (del proceso, materia prima, máquinas, personas y al producto terminado, normas y políticas de calidad, procedimientos, etc).
- 3.7 Infraestructura tecnológica (software, hardware, origen de la tecnología, licencias, patentes, etc.)
- 3.8 Identificación de los costos de producción/ operación
- 3.9 Punto de equilibrio



### 4. Administración de Recursos Humanos

- 4.1 Equipo de líderes del proyecto (curriculum de los emprendedores, son su experiencia en el área) proceso de contratación.
- 4.2 Definición de funciones y responsabilidades (descripción de puesto)
- 4.3 Organigrama
 

Tabla de personal (costos del personal a corto, mediano y largo plazo, sueldos).

### 5. Contabilidad y Finanzas

- 5.1 Balance Inicial (Inversión inicial y fuentes de financiamiento inicial)
- 5.2 Estados financieros (en pesos constantes)

<b>TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO</b>		
	<b>Fase III. Emprendiendo el vuelo</b>	
	<b>Bloque 15. Mi GPS</b>	
<b>Formato: FIII-B15-f01. Guía Plan de negocios</b>		

- 5.2.1 Flujo de efectivo por tres años (año 1 mensualmente años 2 y 3 anualmente)
- 5.2.2 Estado de resultados anual (año 1 mensualmente años 2 y 3 anual)
- 5.2.3 Balance general anual (al final de cada año, por 3 años )
- 5.3 Indicadores Financieros
- 5.3.1 Liquidez/ Prueba del ácido
- 5.3.2 Período de recuperación de inversión –*pay back*.
- 5.3.3 Rentabilidad sobre la inversión
- 5.3.4 Rentabilidad sobre el capital contable: información financiera relevante (inversión, pronóstico de ventas del primer año, costos y gastos, período de recuperación de la inversión, Rentabilidad sobre la Inversión y sobre el capital contable)

Hoja 4 de 4

## 6. Aspectos Legales

- 6.1 Forma legal (sociedad anónima, persona física con actividad empresarial, etc.).
- 6.2 Participación de capital de los socios (% de derecho sobre las utilidades de la empresa)
- 6.3 Trámite o permiso adicional requerido para iniciar actividades –**solo** si para el tipo de actividad se requiriese trámites adicionales a los regulares para cualquier empresa.

## 7. Resumen Ejecutivo

- Descripción de la actividad y producto/servicio
- Misión
- Potencial del mercado, entorno y factibilidad comercial del proyecto
- Propuesta de valor del producto / servicio (Porque alguien tiene que comprar mi producto/servicio?)