

Plan de negocios en Lectura Fácil



Plan de negocios

Tienes que tener en cuenta los diferentes elementos de tu negocio para tomar decisiones y hacer actividades.

Los elementos pueden ser:

- internos al negocio
- o externos al negocio.

El plan de negocios ayuda a tomar mejores decisiones, porque ayuda a conocer el entorno y las capacidades de tu negocio.

El plan de negocio puede ayudarte a conocer el **valor agregado** de tus productos o servicios en un **mercado** particular.

Para hacer un buen plan de negocios existen varias áreas de **gestión** que se deben trabajar.

• **Valor agregado:**

Cuando un producto o servicio tiene una característica diferente a las de otros productos o servicios de otros negocios.

• **Mercado:**

Entorno en el que se compran y venden productos o servicios.

Por ejemplo, el mercado de los libros es el entorno relacionado con todo lo que tiene que ver con la compra y la venta de libros.

• **Gestión:**

Grupo de acciones que sirven para organizar y guiar un negocio o una empresa.

A continuación,
te presentamos algunas áreas de gestión
para crear el plan de negocios:

Gestión estratégica

Tu negocio debe conocer los elementos internos y externos
para crear el plan de negocios.

Puedes utilizar la herramienta FODA
para conocer los elementos.

FODA significa:

- F: **fortalezas** de tu negocio.
- O: oportunidades de mercado.
- D: **debilidades** de tu negocio.
- A: **amenazas** del mercado.

• **Estratégica:**

Acción que permite conseguir una meta.

Por ejemplo, un plan para conseguir vender más poleras.

• **Fortalezas:**

Capacidades que tiene una persona o institución y que ayudan a realizar un trabajo específico, por sus propias características.

Por ejemplo, las poleras que vendes son de mejor calidad que las de otros negocios. La calidad de tus poleras es una fortaleza.

• **Debilidades:**

Falta de fuerza o dificultades que tiene una persona o institución.

• **Amenazas:**

Cuando algo puede ser un posible problema o puede hacer daño.

Cuando conoces estos elementos, puedes crear el valor agregado del producto o servicio de tu negocio. También puedes crear las metas estratégicas que quieres conseguir con tu negocio en el futuro usando sus **recursos** disponibles.

Gestión de **marketing**

El marketing se encarga de:

- Conocer cuál es la mejor manera de vender los productos o servicios.
- Cuál será la mejor estrategia para mostrar tu negocio a los clientes.

Por ejemplo:

- usar publicidad pagada,
- comunicar a través de redes sociales,
- enviar correos electrónicos,
- entre otras.

• **Recursos:**

Elementos o acciones de cualquier tipo que permiten conseguir algo, en caso de necesidad.

Por ejemplo, si tu negocio vende poleras, los recursos que necesitas son telas e hilos.

• **Marketing:**

Palabra en inglés que significa mercadotecnia.

Es el plan que los negocios preparan para vender un producto o servicio.

El marketing también permite:

- conocer los deseos y necesidades de tus clientes,
- conocer bien a tus **clientes objetivos**,
- y así entregar el mejor producto o servicio a tus clientes.

- **Clientes objetivos:**

Grupo de personas que quieres que sean tus clientes.

El marketing también sirve para:

- **proyectar** las ventas en el futuro para saber cuánto se venderá,
- organizar la compra de los materiales necesarios para hacer el producto o servicio
- y organizar la **producción** del producto o servicio.

- **Proyectar:**

Crear un plan para lograr una meta.

Por ejemplo, proyectar las ventas de mi empresa en el futuro.

Por ejemplo, planear cómo serán las ventas de mi empresa en el futuro.

- **Producción:**

Acción o conjunto de acciones para crear o fabricar objetos, obras de arte, máquinas, entre otros.

Gestión operativa

La gestión operativa se encarga de:

- organizar los procesos de producción de tu negocio,
- transformar los materiales en el producto o servicio de tu negocio,
- organizar todas las tareas que tu negocio debe cumplir
- y mantener las relaciones con los proveedores que venden a tu negocio los materiales necesarios para fabricar tu producto o servicio.

• Operativa:

Es cuando algo está preparado o listo para que funcione.

Gestión de personas

La gestión de personas se encarga de:

- Definir con claridad las **habilidades intelectuales** y capacidades de las personas, para los diferentes puestos de trabajo.
Por ejemplo:
 - la profesión de la persona,
 - los años de experiencia,
 - o los conocimientos específicos.
- Definir el **organigrama** y organizar:
 - las diferentes **áreas de trabajo** de tu negocio,
 - los cargos de tus trabajadores,
 - y los **roles** que tienen tus trabajadores.
- **Reclutar** y seleccionar a los trabajadores de tu negocio.
- Organizar las **formaciones** para tus trabajadores.

• **Habilidades intelectuales:**

Son las habilidades relacionadas con la inteligencia.

Estas habilidades permiten a una persona tomar decisiones y funcionar en su vida diaria.

Algunas de estas habilidades son:

- la atención,
 - la memoria,
 - el lenguaje,
 - y la comunicación,
- entre otras.

• **Organigrama:**

Estructura que tiene tu negocio.

• **Áreas de trabajo:**

Son los temas específicos en que trabaja un grupo de personas para conseguir un objetivo común.

• **Roles:**

Actividades o tareas que alguien o algo debe hacer.

• **Reclutar:**

Buscar personas para conseguir una meta.

Por ejemplo, reclutar personas para un trabajo.

• **Formaciones:**

Actividades educativas para aprender sobre algo o un tema.

- Realizar la evaluación de **desempeño** de tus trabajadores.
- Gestionar los contratos y otras tareas, relacionadas con todos los trabajadores.

- **Desempeño:**

Capacidad de una persona para hacer una o varias actividades.

Puede ser bueno o malo.

- **Costos:**

Dinero que gastas para que el negocio funcione.

- **Financiamiento:**

Es el dinero que se necesita para que un negocio o empresa pueda funcionar.

- **Económico:**

Está relacionado con la organización de los ingresos y costos que tiene una persona o institución.

- **Rentabilidad:**

Es la ganancia que tiene una empresa o persona en relación a los gastos que realizan.

Gestión financiera

La gestión financiera se encarga de:

- Pagar los **costos** asociados a:
 - los procesos,
 - las decisiones
 - y actividades de tu negocio.
- Proyectar el **financiamiento** necesario para tu negocio.
- Comparar los ingresos y los costos que tiene tu negocio, para lograr equilibrio **económico** y **rentabilidad** del plan de negocios.
- Evaluar toda la información financiera para decidir si tu negocio se puede hacer o no.



©Documento adaptado por CEDETI UC y validado por Universidad de los Andes.

© Lectura Fácil Europa. Logo: Inclusion Europe.

Más información en www.easy-to-read.eu

Desarrolla

