Plan para tu idea de negocios curso NAFIN

1. Características del mundo emprendedor
2. Plan de negocios
3. Dale forma a tu negocio
4. De cuanto estamos hablando

Autodiagnóstico

Factores a considerar sobre los clientes potenciales

Edad, preferencias, nivel socioeconómico y hábitos de consumo, gustos, costumbres, tradiciones

Persona física, inversión total

Aspectos técnicos necesarios que deberá desarrollar un empresario

Módulo 1

Hay que tener claro dónde y cómo vender

Cómo me promociono, estrategias para captar y retener clientes, nivel de inversión requerida, entre muchos otros temas.

Herramienta para ver si mi idea es exitosa

Como planificar, estructurar y desarrollar los proyectos que tenga en mente

Motivaciones para emprender un negocio, características de un apersona emprendedora

Tengo que evaluar mi idea empresarial, sus fortalezas y áreas de oportunidad

Hay que ver si el negocio será rentable

Considerando los activos fijos como terrenos inmuebles, maquinarias y equipos y el capital de trabajo, dinero en efectivo, sueldos, materias primas y materiales y publicidad.

Tengo que ver qué me motiva

¿Por qué pondría un negocio?

Se debe estar consciente que poner una empresa es trabajo duro y planeación y supervisión

Conocimientos, habilidades y actitudes de un empresario

Saber relacionarte y manejar conflictos, seguridad en mi mismo, sociabilidad, claridad en objetivos

Plan de negocios: Documento que tiene información que da forma tamaño y orientación a la nueva empresa

Saber quien es mi cliente

Cómo es mi mercado

Modulo 2

Tener un plan de negocios para evitar contratiempos y calcular los riesgos que corro

Saber qué quiero vender y cuánto dinero tengo

Dónde y cómo quiero vender

Darle forma a mi negocio

Cuánto necesito?

Y elaborar mi plan de negocios

Invierto? Si sí invierto, hago cambios?

Es bueno para ahorrarme tiempo y dinero

Pasos

1. Descripción del producto o servicio
2. Definir quién será el cliente
3. Área a abarcar
4. Fijar precio del producto
5. Qué hacen y qué no hacen los competidores
6. Estrategias para captar clientes

Tengo que describir mi producto

Calidad, marca tamaño empaque, presentación, apariencia, etiquetado, entre otros

Ver mi cliente y sus intereses

¿Cómo me acerco a él?

Donde vender mi producto

Qué precio le pondré a mi producto

Margen de ganancia

Considerar costos y gastos

Checar el precio del mercado

Hay que analizar otras empresas que hagan lo mismo

Cómo atienden a mi cliente, como se ofrecen los productos, cual es el tiempo promedio de atención, valor agregado que dan a los clientes, descuentos, precios, lealtad,quejas respecto al producto

Estudiar a la competencia

Ver mi ventaja competitiva

Estrategia de negocio

Encontrar un local y obtener información sobre lo que se necesita para habilitarlo y abrirlo al público

Insumos y materias primas

Que la zona donde lo haga cuente con los servicios básicos

Establecer la secuencia de las etapas del proceso

Establecer mi equipamiento como mostradores, vitrinas, maquinaria, etc

Ubicación del local, hay que saber donde ubicarse

No hay que rentar lo primero que encuentre

Hacer mi guía de operación con mi secuencia de operaciones del negocio

Saber a quién contratar y capacitar al empleado

Módulo IV: De cuánto estamos hablando