



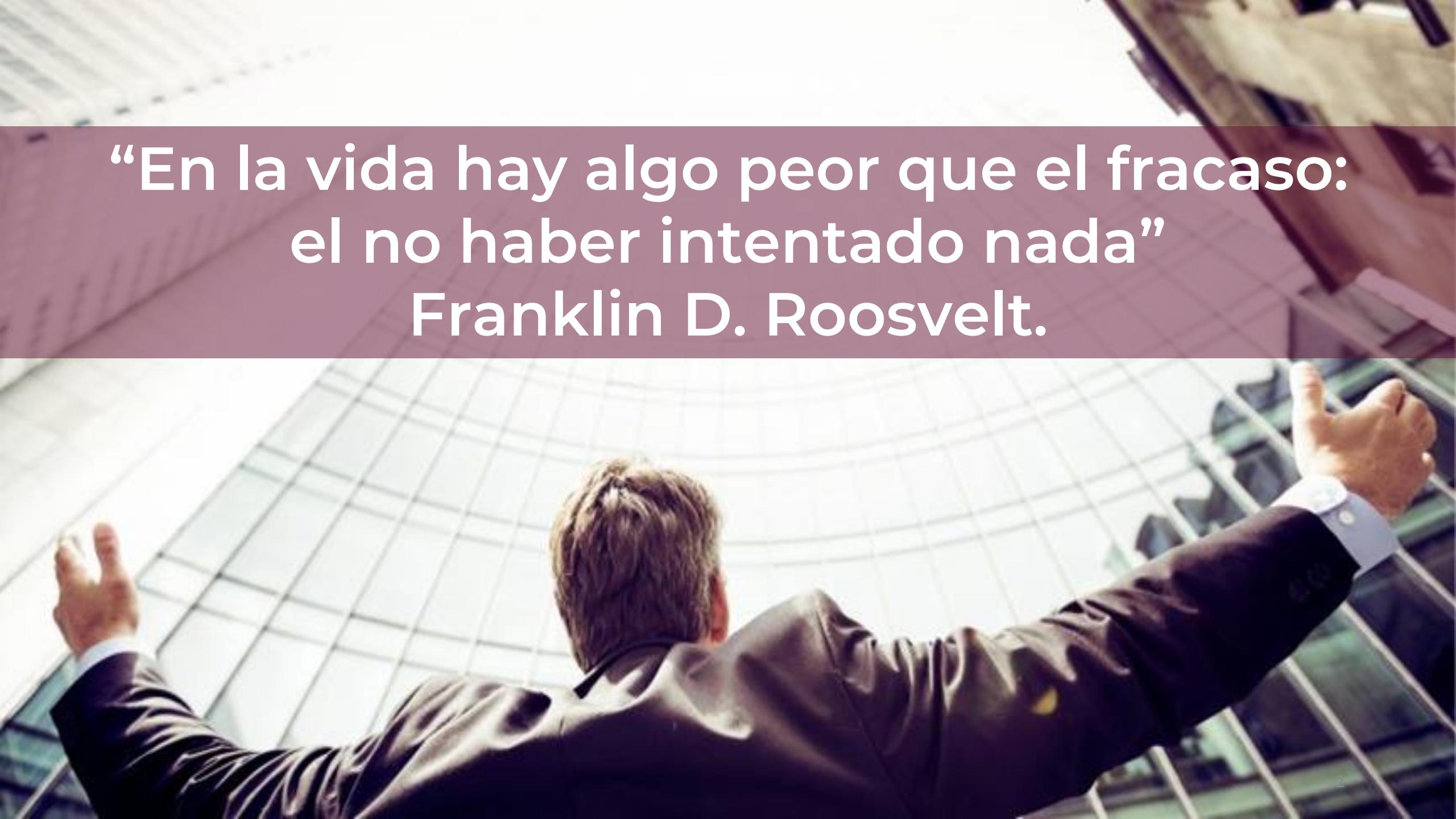
Regístrate



<https://forms.office.com/r/mFPOcBTR2h>

**“En la vida hay algo peor que el fracaso:
el no haber intentado nada”**

Franklin D. Roosevelt.





¡APRENDE CON LOS EXPERTOS!

Objetivo del programa



Al finalizar el taller los participantes tendrán las competencias necesarias para emprender y poner en acción su empresa con los elementos que les ayuden a maximizar sus esfuerzos hacia el éxito y su mejora económica en el corto plazo.

CALENDARIO DE CAPACITACIÓN PRESENCIAL



¡APRENDE
CON LOS EXPERTOS!

 **nacional financiera**

CALENDARIO DE CAPACITACIÓN PRESENCIAL

Página 1 - 2

30 may	9:30 a 13:30	Aprender para emprender	Estrategias para generar ideas de negocio (creatividad y diseño ágil).	 	
31 may			Forma tu microempresa.		
01 jun			13 pasos para elaborar tu plan de negocios.		
02 jun			Técnicas de investigación de mercados.		
06 jun			Determina bien tus costos y define el precio de tu producto o servicio.		
07 jun			Cómo promocionar eficientemente tu producto o servicio.		
08 jun			Régimen Simplificado de Confianza (RESICO).		
09 jun			El ABC del crédito.		
13 jun			Conoce el buró de crédito.		
14 jun			Cómo solicitar un microcrédito.		

Objetivo del módulo

Aprender para emprender



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Al finalizar el módulo el participante logrará descubrir y emplear las herramientas necesarias para identificar, evaluar, mejorar y poner en marcha su idea de negocio.

Curso taller

13 pasos para elaborar tu plan de negocios

Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica
Dirección General Adjunta de Promoción Institucional

Programa Aprender para emprender



Dinámica de la sesión

1. Participación ordenada, breve y concisa
2. Respeto
3. Puntualidad
4. Celular en modo vibrador
5. Guardar silencio
6. Agradecemos contestar nuestra encuesta de satisfacción.

¡Iniciemos!

Instructor



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



José Luis Alberto Hernández Armendáriz



- Licenciado en Administración de Empresas y Maestro en Finanzas por la parte de Universidad del Valle de México.
- Consultor e Instructor con mas de 25 años de experiencia, con especialidad en:
 - Mejora continua.
 - Análisis financiero.
 - Presupuestos.
 - Mapeo y mejora de procesos
 - Planeación estratégica.
 - Elaboración de planes de negocios.
 - Sistemas de Calidad ISO 9000.
- Actualmente forma parte de la Red de Consultores para MiPymes de la Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica de Nacional Financiera, S.N.C.

Objetivo



Explicar los elementos básicos de un plan de negocios, como estrategia empresarial a través de un caso práctico.

Los 13 Pasos del plan de negocios

- 1 Descripción del negocio.
- 2 Nichos de mercado deseados.
- 3 Cobertura territorial.
- 4 Definición del posicionamiento de negocio deseado.
- 5 Propuesta única de negocio.
- 6 Inversión básica para iniciar el negocio.
- 7 Metas financieras.
- 8 Qué vender para alcanzar las metas financieras.

Los 13 Pasos del Plan Básico

- 9** Definición inicial de precios.
- 10** Medios de marketing para el negocio.
- 11** Metas de marketing.
- 12** Metas para el desarrollo de nuevos productos.
- 13** Materiales de promoción.



¿Por qué se convierte
alguien en Empresario?

INSPIRACIÓN



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo
2022 Flores
Año de Magón

PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA



HERENCIA



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera

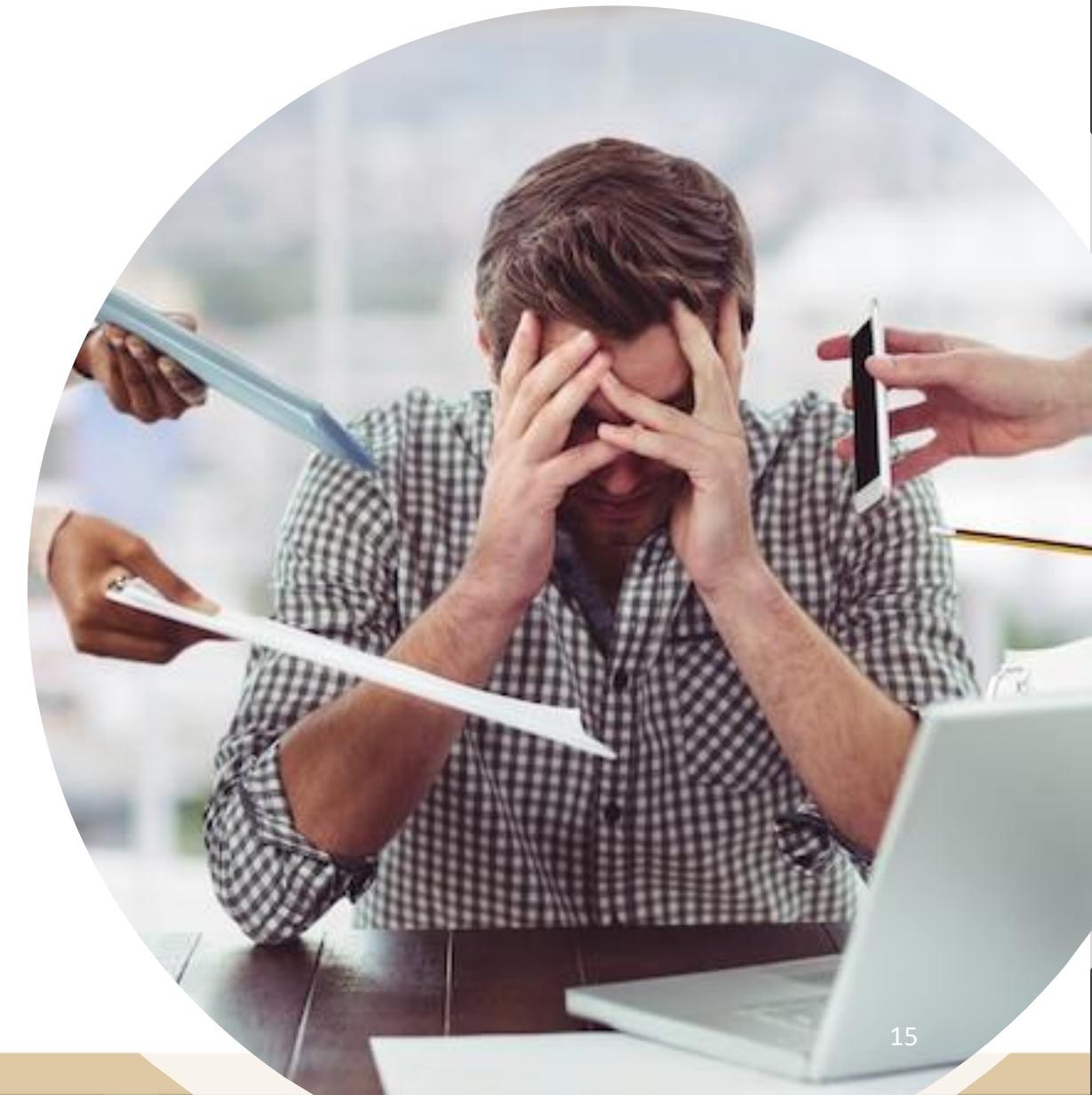


Ricardo
2022 Flores
Año de Magón

PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA



DESESPERACIÓN



¿QUÉ ES UN NEGOCIO?



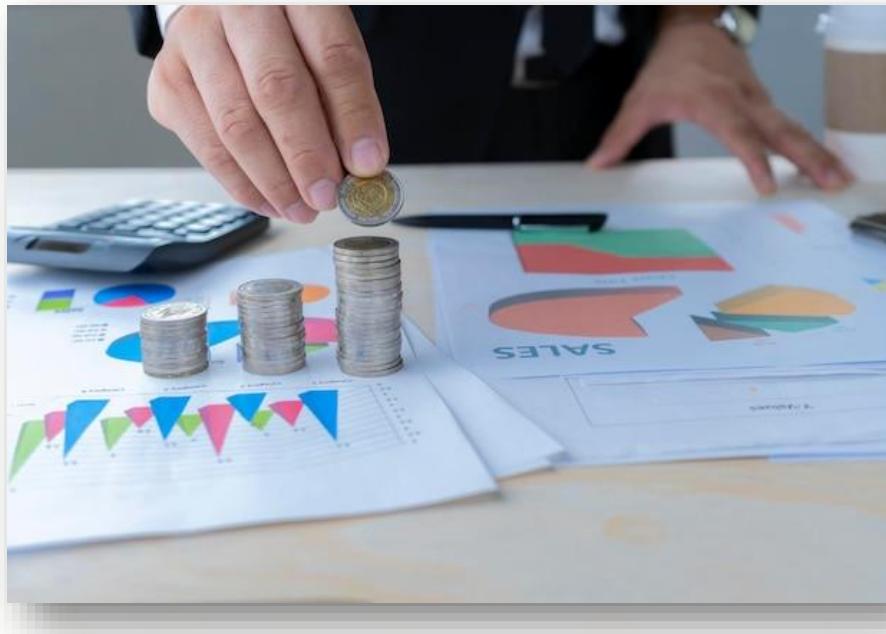
Crear y/o
ofrecer algo
de valor

¿QUÉ ES UN NEGOCIO?

Que los demás quieran o necesiten



¿QUÉ ES UN NEGOCIO?



A un precio
que estén
dispuestos a
pagar

¿QUÉ ES UN NEGOCIO?

De modo que
satisfaga las
necesidades y
expectativas
del cliente



¿QUÉ ES UN NEGOCIO?



De tal manera que el negocio reporte beneficios suficientes para que al Empresario, le sea RENTABLE, y continuar con la Operación.

70% de los nuevos negocios...

...primeros

5

años



89% de los nuevos negocios...

...primeros

20

años



**Por falta del
conocimiento adecuado y
aplicado**





Por falta de una buena...

- 1** Planeación
- 2** Investigación
- 3** Administración
- 4** Venta
- 5** Contratación

¿Por qué más?

Principales Errores

Exceso de atención en el desarrollo del producto.

Incorrecta asignación de los recursos disponibles.

Confiar exclusivamente en su intuición.

Principales Errores

Trabajar sin un plan definido y por escrito.

Dejarse llevar por la fantasía.

¿Para quién es útil un Plan de Negocios?

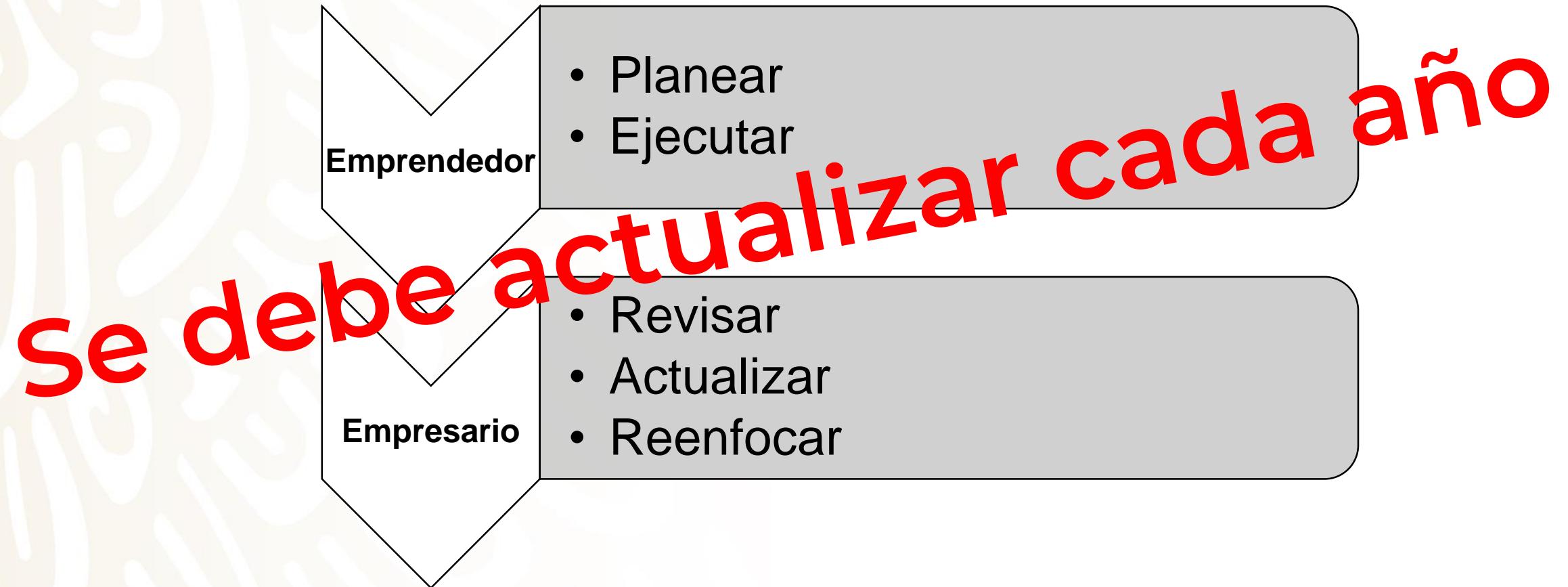
Emprendedor

- Planear
- Ejecutar

Empresario

- Revisar
- Actualizar
- Reenfocar

¿Para quién es útil un Plan de Negocios?



¿Por qué se deja a un lado?

Sensación
de pérdida
de tiempo

Demasiado
complejo y
largo



¿Por qué se deja a un lado?

Creer que un producto o negocio será exitoso por obligación.

Tradición.

Imposición.

Simplemente por desconocimiento.



Beneficios del Plan



Alcances del Plan Básico



Descripción del Negocio

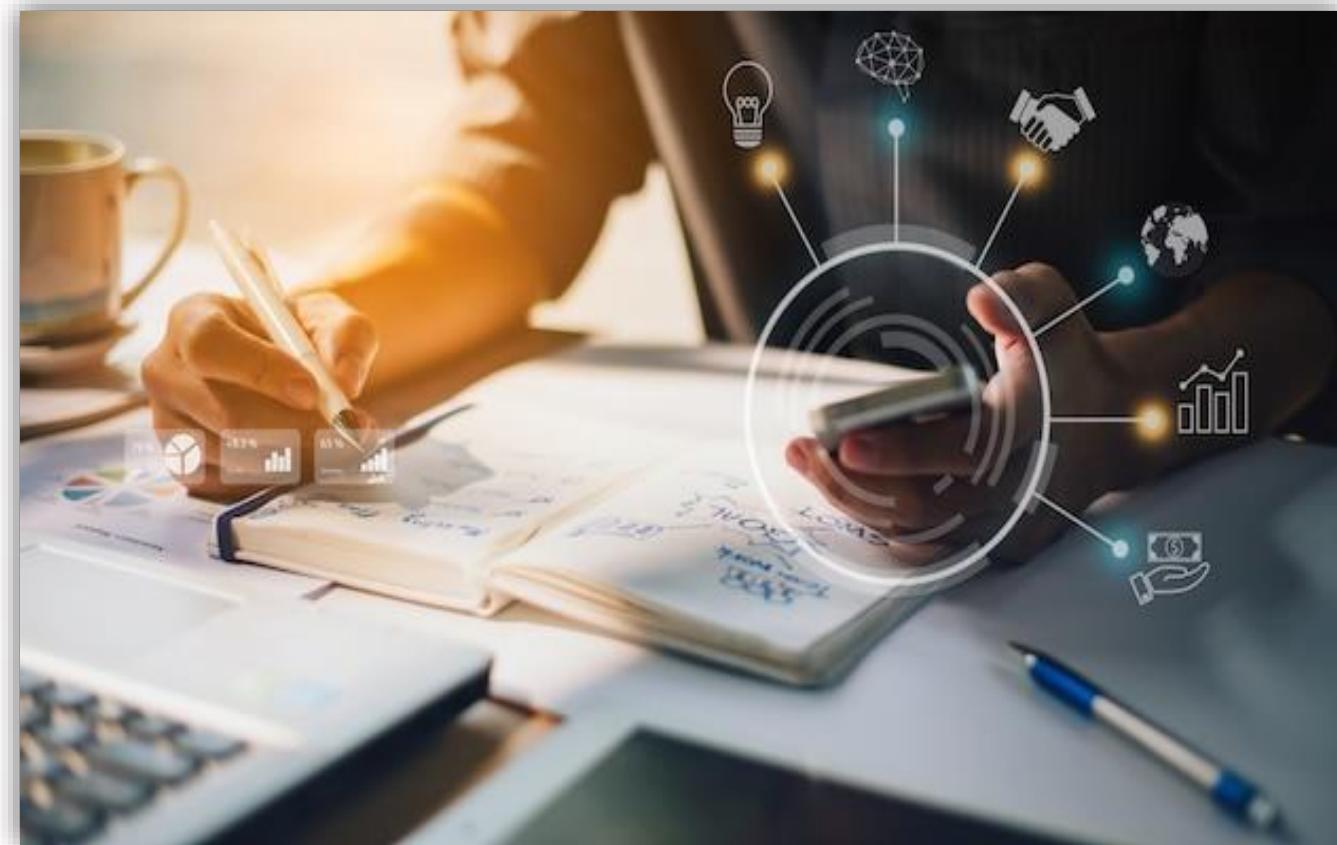
PASO 1



Descripción del Negocio

- Definir el negocio de acuerdo con el giro, y diferenciación.

- Incluir: sector, situación legal y estructura operativa.



Describe tu Negocio

Nicho de Mercado Deseado

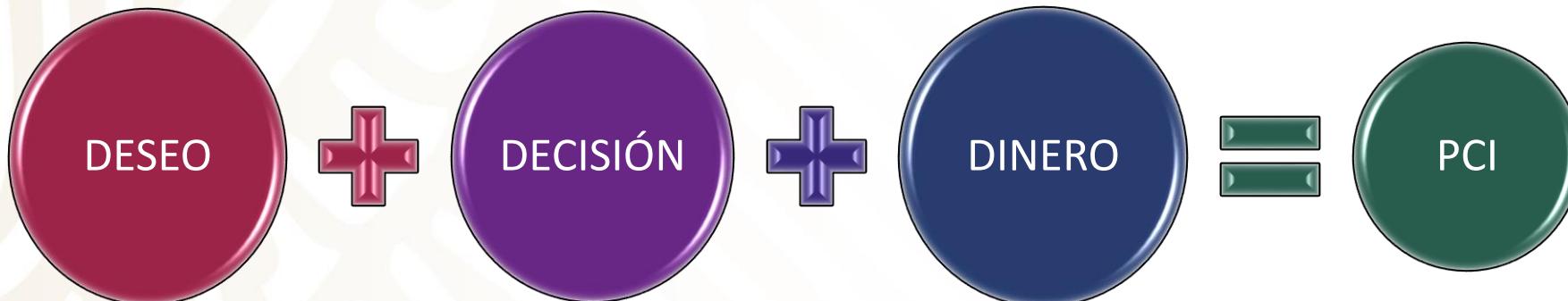
PASO 2



Nicho de Mercado Deseado

PCI

Perfil de Cliente IDEAL



Nicho de Mercado Deseado



PCI Perfil de Cliente IDEAL

Conductas
Pasadas

Revisar perfil
objetivo de la
Competencia

Nicho de Mercado Deseado

Personas Físicas



Nicho de Mercado Deseado

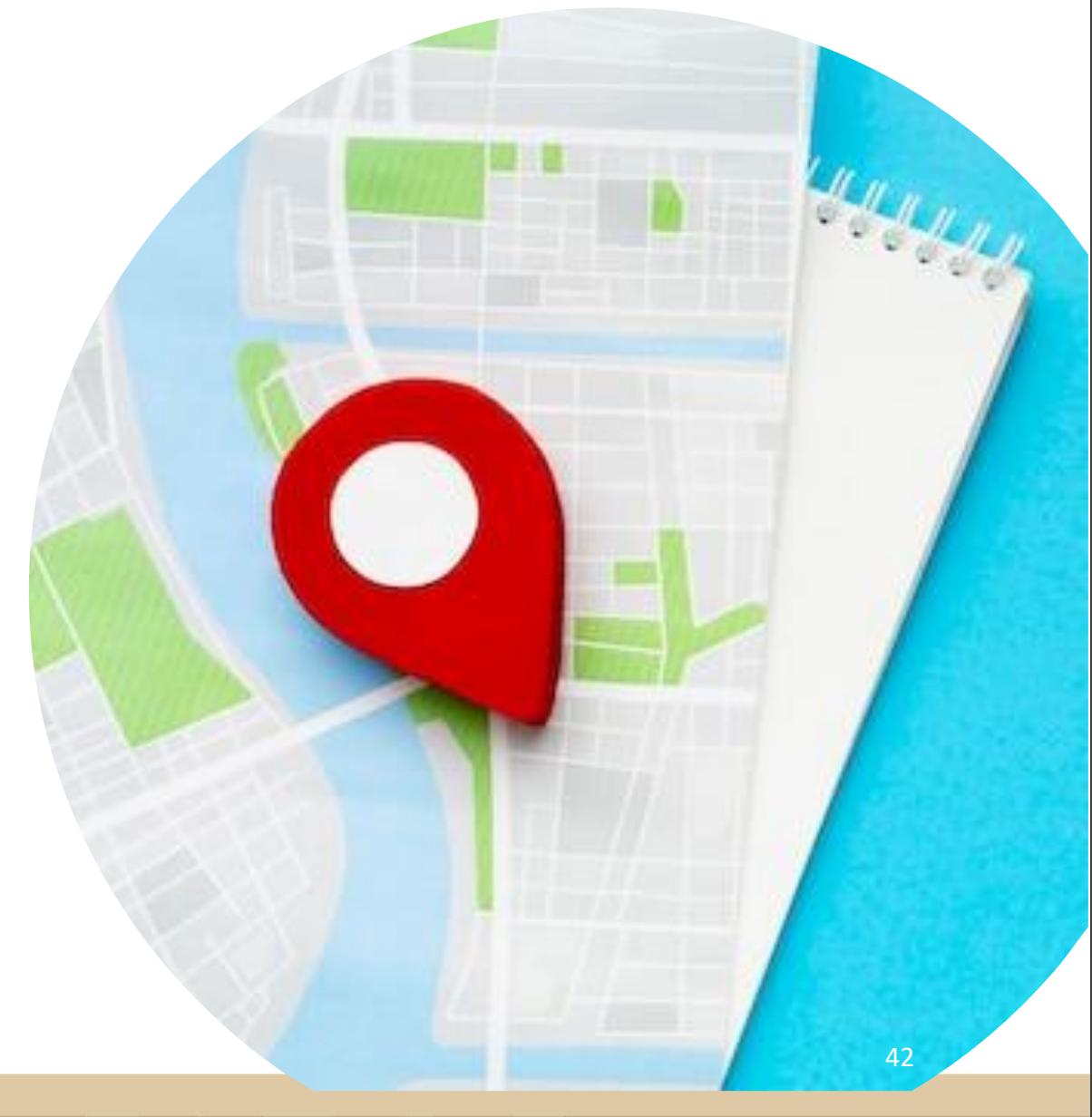
Personas Morales (Empresas)



Define tu Nicho de Mercado

Cobertura Territorial

PASO 3



Cobertura Territorial



- **Área geográfica de influencia.**
- **Varía si es industria, comercio o servicio**

Cobertura Territorial

- **Valorar el numero de transacciones necesarias.**



Define tu Cobertura Territorial

Posicionamiento

PASO 4



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo
2022 Flores
Año de Magón
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

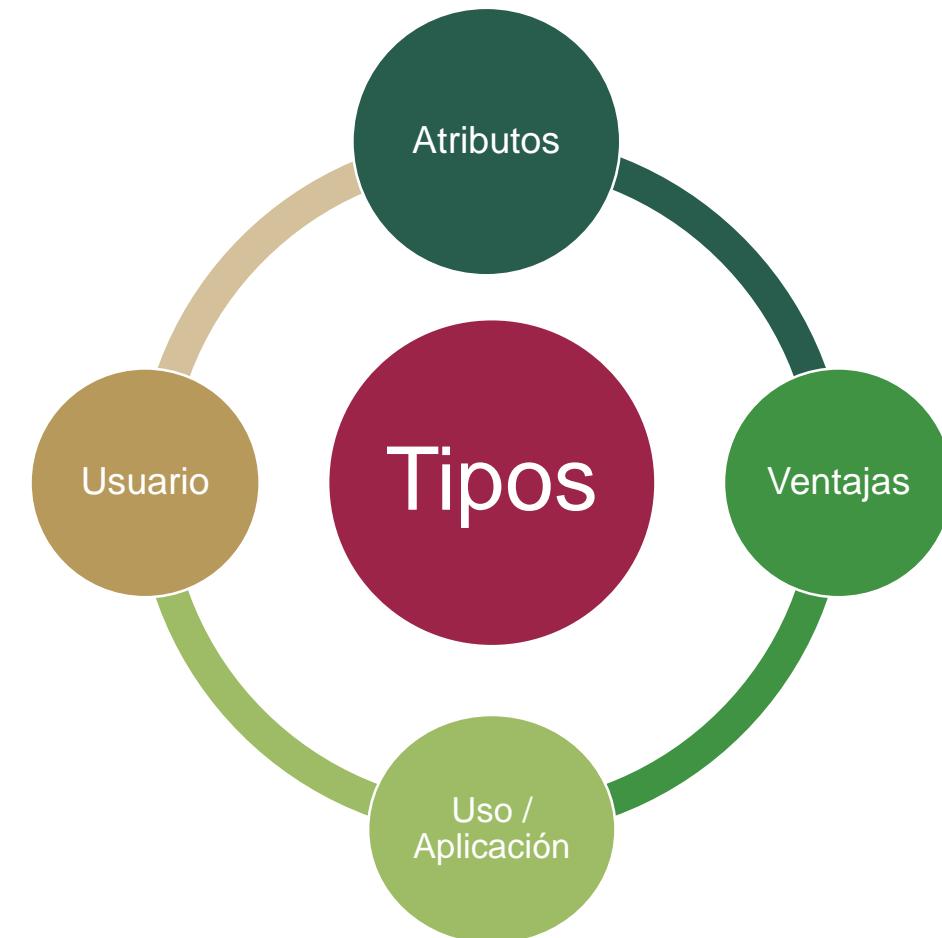


Posicionamiento

- Depende del nicho seleccionado.
- Es la imagen que se desea tener ante la clientela.
- Influye en la decisión de imagen, productos, calidad y precio.



Posicionamiento (Tipos)



Posicionamiento (Tipos)



Define tu
Posicionamiento

Propuesta Única de Negocio

PASO 5



Propuesta Única de Negocio

- Lo que hace único a tu negocio.
- Es concreta, tangible y observable.
- Promete un resultado específico a los clientes.
- Es diferente al lema.
- Se relaciona con el posicionamiento.

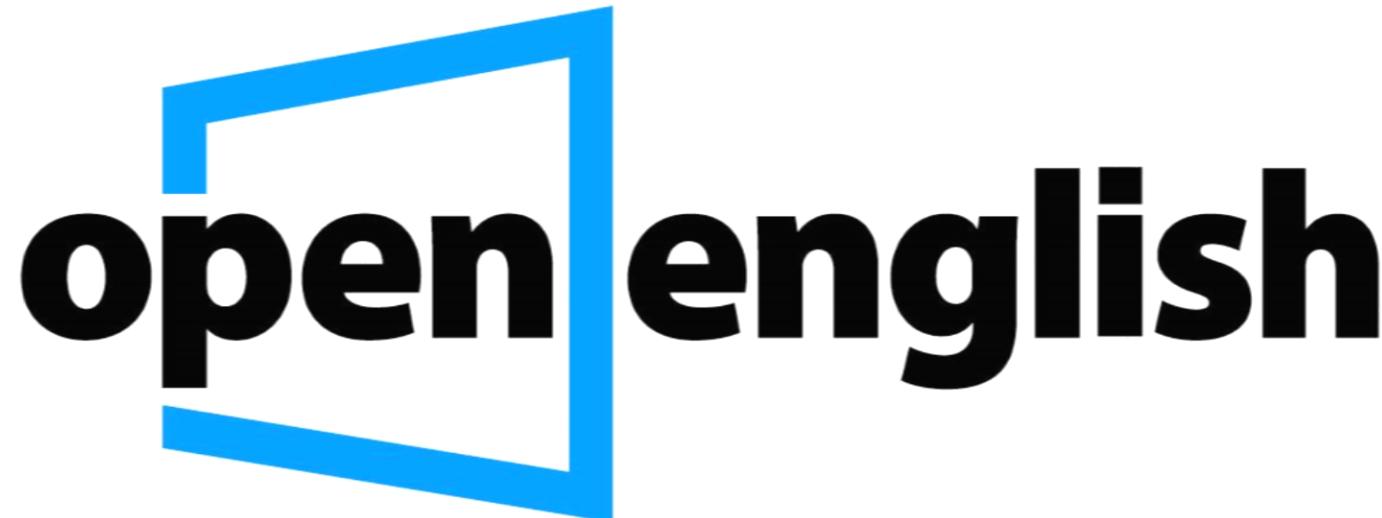




Propuesta Única de Negocio



Propuesta Única de Negocio



Propuesta Única de Negocio



Propuesta Única de Negocio

Define tu
Propuesta Única
de Negocio

Inversión Básica

PASO 6



Inversión Básica



Cálculo del total de la inversión requerida para iniciar el negocio.



Debe incluir capital de trabajo (Pre operativo y operativo).



Identificar el origen de los recursos y su naturaleza.

Inversión Básica

Adecuaciones / Remodelaciones

Maquinarias y Herramientas

Exhibidores y Anaqueles

Equipos de Oficina

Marca (Diseño y Registro)

Inversión Básica

Panel ranurado (comercio)

Góndolas (comercio)

Charolas (comercio)

Perfocel (comercio)

Ganchos (comercio)



Inversión Básica

Lonas / Mantas / Cajas de Luz / Letreros

Licencia de anuncios

Trámites a través de Gestor (si se requiere)

Facturación Electrónica

Fianzas (de requerirse)

Inversión Básica (Capital de Trabajo)



Inversión Básica (Origen de Recursos)

APORTACIÓN DE SOCIOS

CRÉDITO BANCARIO

ANTICIPOS RECIBIDOS

CRÉDITOS DE FOMENTO EMPRESARIAL

REINVERSIÓN DE UTILIDADES



Inversión Básica (Estructura y Costo de Capital)

MONTO	COSTO	ORIGEN
40%	35%	Capital (socios): Comparten utilidades.
35%	22%	Bancos: Tasa de mercado + puntos por riesgo.
25%	15%	Fondos de fomento: Tasa subsidiada.
100%		

Define:

- Inversión Básica
- Capital de Trabajo
- Origen de Recursos

Metas Financieras

PASO 7



Metas Financieras



- Expectativa de ingresos del negocio.
- Corresponde a una mezcla de productos, clientes y precios.
- Establece líneas definidas de trabajo.

Metas Financieras

- Meta Mínima Mensual de Ventas.
- Cuota diaria de ventas por vendedor, o Cuota diaria de contactos.



Define:

- **Meta Anual de Ventas**
- **Cuota diaria de Ventas**
- **Cuota diaria de Contactos**

Productos a Vender

PASO 8



Productos a Vender

- Mezcla de productos que aportarán los ingresos.
- Incluye: precio y cantidad a vender.
- Calcula ventas por períodos.



Define qué productos y/o servicios vas a vender

Definición de Precios

PASO 9



Definición de Precios



- Variable asociada con el posicionamiento, nicho de mercado y propuesta única de negocio.
- Principal debilidad de los emprendedores.

Definición de Precios (Variables a Considerar)



Define el Precio de uno de los Productos o Servicios

Medios de Marketing

PASO 10



Medios de Marketing

- Publicidad.
- Promociones.
- Material Punto de Venta.
- Expos.
- Ferias, etc.



No habrá 1 sola acción que
nos de el
100% de los Resultados
que queremos

Medios de Marketing

Por ESO DEBE SER
UN PLAN
MULTICANAL

Define tus Medios de Marketing

Metas de Marketing (Considerar)

PASO 11



Metas de Marketing (Considerar)



Define tus Metas de Marketing

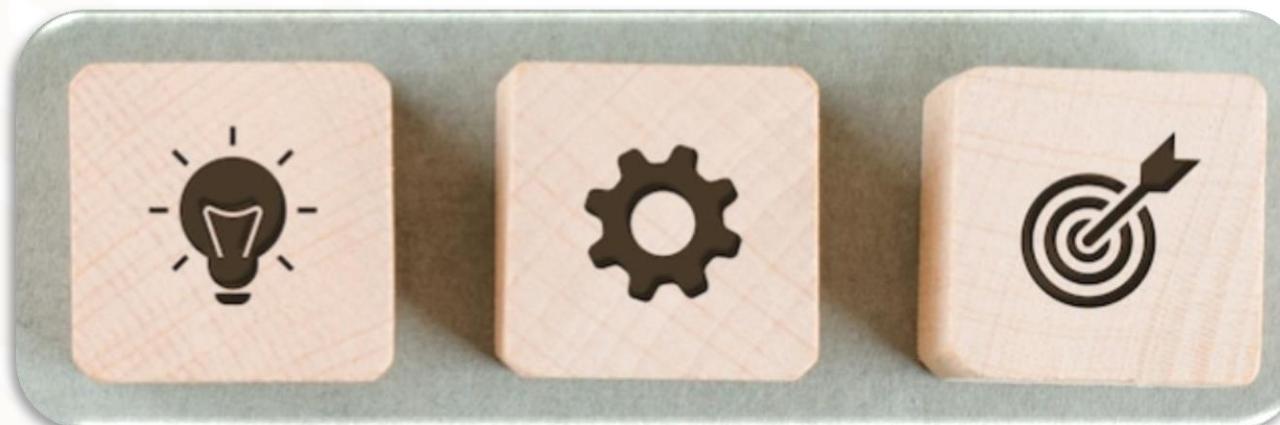
Desarrollo de Productos o Servicios

PASO 12



Desarrollo de Productos o Servicios

- Planes de innovación de productos.
- Desarrollo de paquetes.
- Modificación a los componentes del negocio.



Desarrollo de Productos o Servicios

Pregunta a
los mejores
Clientes

Investiga
Competencia

Innova

Reinventa

Di cómo vas a Investigar qué
Nuevos productos o
servicios ofrecer

Desarrollo de Productos



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo
2022 Flores
Año de Magón
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

el cambio eres tú
imagina

Materiales de Promoción

PASO 13



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo
2022 Flores
Año de Magón

PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA



Materiales de Promoción

Empaques

Tarjetas de Presentación

Medios impresos

Página WEB

Redes sociales

Materiales de Promoción

Lonas / Mantas

Correos Electrónicos

Redes Sociales

Correo Tradicional

Etc.

Materiales de Promoción



Deben lograr

atraer la

Atención en

SEGUNDOS (3 a 8)

Menciona los materiales de promoción que usarás



Conclusiones



- Querer poner un negocio ayuda aunque no es suficiente, se necesita conocer las bases fundamentales que deben considerarse para estructurar de manera adecuada una empresa.



- Un plan de negocios es un elementos clave, el cual será la ruta crítica a seguir desde la conceptualización de la idea hasta la puesta en marcha y operación de la empresa.



- El plan de negocios se debe hacer con tal profundidad y honestidad, que sea capaz de decirnos en papel; en blanco y negro, si nuestra idea de negocios es viable o no.

Bibliografía sugerida

- 1.-Pedraza Rendón H. (2014) *Modelo de plan de negocios para la micro y pequeña empresa.* México. Ed. Grupo editorial Patria.
- 2.- Martí José M. y Casillas Thierry (2014) *Como hacer un plan de empresa: Guía práctica para su elaboración y puesta en marcha.* Barcelona. Ed. Profit Editorial I., S. L.
- 3.- Alcaraz Rodríguez R. (2011). *El emprendedor de éxito.* México. Ed. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A. de C.V.

CALENDARIO DE CAPACITACIÓN PRESENCIAL



¡APRENDE
CON LOS EXPERTOS!

 **nacional financiera**

CALENDARIO DE CAPACITACIÓN PRESENCIAL

Página 1 - 2

30 may	9:30 a 13:30	Aprender para emprender 	Estrategias para generar ideas de negocio (creatividad y diseño ágil).		PREREGISTRO
31 may			Forma tu microempresa.		
01 jun			13 pasos para elaborar tu plan de negocios.		
02 jun			Técnicas de investigación de mercados.		
06 jun			Determina bien tus costos y define el precio de tu producto o servicio.		
07 jun			Cómo promocionar eficientemente tu producto o servicio.		
08 jun			Régimen Simplificado de Confianza (RESICO).		
09 jun			El ABC del crédito.		
13 jun			Conoce el buró de crédito.		
14 jun			Cómo solicitar un microcrédito.		

Tu opinión es valiosa



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ricardo
2022 Flores
Año de Magón

PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA



Ayúdanos a contestar la siguiente
encuesta



<https://forms.office.com/r/hJg3VWVvZG>

Ingresá

www.nafintecapacita.com



1

- Aún no estás registrado:
- Da clic en "Regístrate".
 - Incorpora los datos solicitados.

2

- Estás registrado:
- Da clic en "Iniciar sesión".
 - Ingresa tu mail y contraseña.



*En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:
<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXI1lla9RnNNtKhjdxXec0rsA>*

Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.

¿CÓMO CONTACTARNOS?



ayuda@nafintecapacita.com



nafin.com o gob.mx/nafin
nafintecapacita.com



800 NAFINSA (623-4672)



/NAFINSA
Capacitación Empresarial Nafin



/NafinOficial
/CE_Nafin



/Nafin