

## Como armar un plan de negocios

### Objetivos:

- Comprender y desarrollar conocimiento del ambiente dentro del cual operan los negocios y la manera en que los cambios en el entorno influyen en el comportamiento de consumidores y productores.
- Desarrollar conocimiento crítico de los negocios, los mercados que sirven y en el cual compiten incrementando continuamente el proceso de crear valor para los clientes y los accionistas.
- Desarrollar habilidades y destrezas en el armado de un proyecto consistente.
- Habilidad en el uso de modelos y herramientas de análisis.

### ¿Por qué participar en la experiencia?

- Para poder entender y diseñar negocios reales pero además rentables y sustentables.
- Porque cuanto mayor es la crisis económico-social y la competencia, mayor valor tienen las oportunidades.
- Porque ante recursos escasos la única ventaja que tiene quien inicia un proyecto es el estudio y la planificación.
- Porque es necesario capacitarse para poder realizar selección y evaluación de los proyectos, especialmente si se trata de Start-ups.
- Para desarrollar el pensamiento crítico, clave para el éxito integrando el conocimiento del negocio, sus públicos, la tecnología y el contexto ambiental.

### Contenidos

#### Desarrollo del Negocio

Comprender los factores críticos que afectan el entorno empresarial y promover por medio de herramientas la definición del modelo de negocio, la identificación de oportunidades estableciendo estrategias competitivas y el posicionamiento en el mercado.

- Evolución de los negocios
- Dictamen de Visión - Misión. Análisis del ambiente interno y externo
- Definición del modelo de negocio.

- Oportunidad del Mercado.
- Estrategia y Posicionamiento.

### **Conclusiones:**

- Factores de Éxito de una empresa competitiva
- Factores de Riesgo y herramientas de prevención

### **Los primeros pasos**

Desarrollar los puntos medulares que conforman la base de planeación y operación de su empresa, estableciendo así, las bases que sustentarán su competitividad y rentabilidad

- La importancia estratégica de planear tu empresa
- Los productos y servicios de tu empresa
- ¿Cuál es el negocio en tu empresa?
- Valor agregado y ventaja competitiva de tu empresa
- Descripción de mi empresa

### **Taller y trabajo 1: Presentación del caso - El armado del “Sumario Ejecutivo”**

- Breve descripción de los factores claves del negocio y del mercado.
- Datos especiales, pensados para inversionistas.
- Información de peso. Atractivo del negocio. Información financiera.

### **El Mercado**

Conocer las variables de la mercadotecnia y su forma de aplicarlas a un negocio. Identificar el mercado potencial para fijar sus precios y definir sus estrategias, de mercadotecnia y de ventas. Entender que es un mercado, a definir y analizar el target o público objetivo, la competencia y la forma de minimizar las amenazas.

- Definición del Target.
  - Recolección de información relevante sobre el Target.
  - Investigación y análisis de la competencia.
  - Estrategia y ventajas competitivas.
  - Barreras de entrada.
- 
- Las variables de la mercadotecnia, incluyendo las 3 de servicio
  - Identificar el mercado potencial
  - Técnicas de fijación de precio
  - Cómo elegir los medios publicitarios
  - Satisfacción de clientes
  - Efectividad de estrategias de promoción
  - Devoluciones, quejas o cancelaciones.
  - Ventas logradas vs. Ventas estimadas

- Unidades vendidas vs. Unidades producidas vs. Capacidad instalada
- Prospectación, ventas y seguimiento

### Management & RRHH

Definir la estructura organizativa a través de la confección de un organigrama, estableciendo jerarquías, cadena de mandos y controles. Ser capaz de desarrollar la administración de las operaciones para el armado y lanzamiento del negocio.

- Organización de la empresa -Organigrama.
- Desarrollo técnico del negocio.
- Importancia del Recurso Humano para la empresa
- Políticas y procedimientos para el Recurso Humano más importante de la empresa: El dueño
- Sistema de compensaciones. (Sueldos, salarios, prestaciones, bonos, premios, etc.)
- Descripción de esquemas de contratación
- Reclutamiento y selección de personal
- Fuentes de reclutamiento
- Definición de funciones y responsabilidades. Principios básicos para diseñar un perfil de puesto

### Operaciones

Definir el plan de operaciones con la determinación de la inversión (plan de inversión física) y los costos del modelo operativo elegido.

- Definición de la inversión y capacidad de operaciones.
- Modelo de egresos.
- Cómo impacta en el modelo de costos el análisis y selección de localización, supply chain, y el diseño del sistema productivo o de servicio
- Costos de producción y de operación

### Evaluación económica y financiera

Elaborar las proyecciones financieras del negocio, estableciendo el cash flow para el desarrollo y lanzamiento del negocio. Definir los estados financieros básicos y algunas razones financieras para hacer más efectiva una toma de decisiones. Realizar las evaluaciones financieras necesarias para calcular el valor de la inversión para la empresa y los accionistas. Como así también evaluar el impacto de las alternativas de financiamiento del proyecto.

- Identificación de las fuentes de ingresos.
- Costos Operativos- • Costos de Comercialización.- • Costos de Administración.
- Inversiones.
- Flujo de caja.
- Estados financieros básicos- • Razones financieras importantes para tomar decisiones
- Financiamiento del proyecto y costo del capital
- Evaluación - Desarrollo, análisis y discusión de un caso.

### **Metodología**

Con base en el trabajo interactivo entre los entrenadores y los participantes, se utilizará la metodología del análisis de casos, las exposiciones teóricas, la lectura de bibliografía específica y el desarrollo y discusión de un caso práctico de un plan de negocios.

### **Modalidad**

Se desarrollará cuatro módulos, cada uno de los cuales irá acompañado de una batería de preguntas y respuestas con el objetivo de cada participante pueda afianzar y analizar los aspectos fundamentales en el diseño de un plan, identificando y desarrollando los puntos clave del mismo a saber: Estrategia, Investigación, Marketing, Operaciones, Financials, Legal, y Management

### **MATERIALES**

Se colocan en el campus virtual de la Escuela de Negocios y cada alumno tendrá una clave de acceso al mismo.

### **INFORMES E INSCRIPCION**

La inscripción podrá realizarse personalmente en Mitre 170, Rosario.. Telefónicamente al 0341-4105000 o vía mail a [info@edn.edu.ar](mailto:info@edn.edu.ar)