



PLAN DE NEGOCIOS

TABLA AYACUCHO 2014



GESTORES VOLUNTARIOS
DE COFIDE

Francisco Chilet – Consultor Corporativo – **947 201 507**



OBJETIVO

- Proporcionar y aplicar los conocimientos necesarios para la elaboración de un Plan de Negocios que garantice la creación de empresas competitivas y altamente rentables.



¿ QUE ES PLAN DE NEGOCIOS ?

- Conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación.
- El plan de negocio puede ser una representación comercial del modelo que se seguirá. Reúne la información verbal y gráfica de lo que el negocio es o tendrá que ser.



¿ IMPORTANCIA PLAN DE NEGOCIOS ?



- Constituye una herramienta de gran utilidad para el propio equipo de promotores ya que permite detectar errores y planificar adecuadamente la puesta en marcha del negocio con anterioridad al comienzo de la inversión.
- Facilita la obtención de la financiación bancaria, ya que contiene la previsión de estados económicos y financieros del negocio e informa adecuadamente sobre su viabilidad y solvencia.
- Facilita la negociación con proveedores.
- Captación de nuevos socios o colaboradores.
- Definir diversas etapas que faciliten la medición de sus resultados.
- Establecer metas a corto y mediano plazos.



¿ IMPORTANCIA PLAN DE NEGOCIOS ?



- Definir con claridad los resultados finales esperados.
- Establecer criterios de medición para saber cuáles son sus logros.
- Identificar posibles oportunidades para aprovecharlas en su aplicación.
- Involucrar en su elaboración a los ejecutivos que vayan a participar en su aplicación.
- Nombrar un coordinador o responsable de su aplicación.
- Prever las dificultades que puedan presentarse y las posibles medidas correctivas.
- Tener programas para su realización.
- Ser claro, conciso e informativo.



- Permite imaginar ideas, soluciones y resultados, sin embargo es más importante tener en claro cómo transformarlas en realidad.
- Un plan de negocios es flexible y adaptable ya que se hace de acuerdo al momento de la vida de la empresa y el tipo de negocio que vaya a planificarse.
- Con un plan de negocios se asegura sentido financiero y operativo.
- Se crea un imagen que permita identificar necesidades, así como prever problemas de recursos y su asignación en el tiempo, teniendo como consecuencia un ahorro.
- Es una guía para iniciar un emprendimiento.
- En la pequeñas y medianas empresas, el elaborar un plan de negocios, permite establecer una distancia considerable y necesaria entre los cambios caprichosos de los empresarios y las decisiones de negocios tomadas en base a la información y análisis.



PROCESO DE PLAN DE NEGOCIO





PRIMERA ETAPA

VELATORIO SUB CAFAE-HNCH



GESTORES VOLUNTARIOS
DE COFIDE

Francisco Chilet – Consultor Corporativo – **947 201 507**

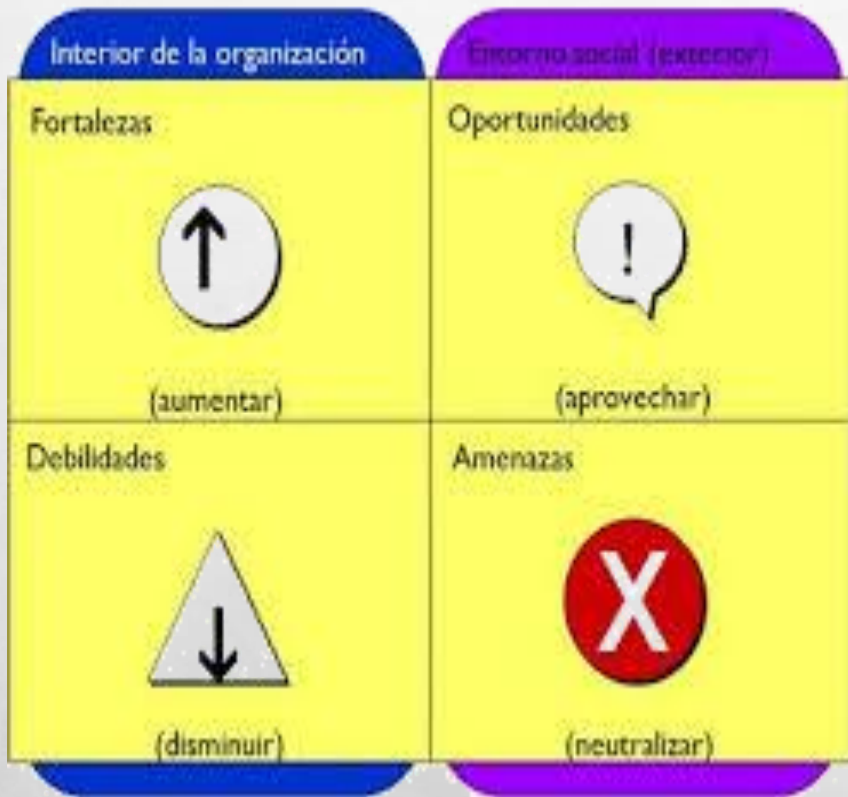


ANÁLISIS F.O.D.A.



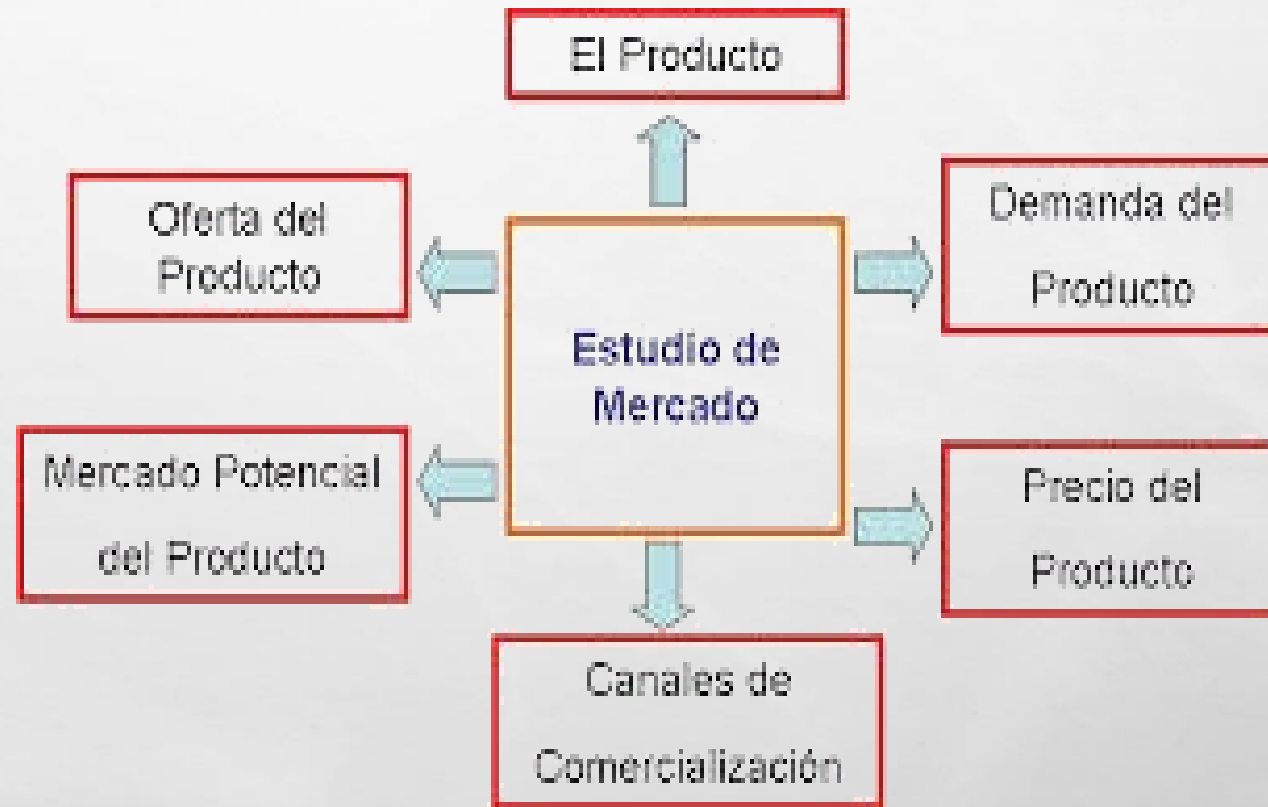
Francisco Chilet – Consultor Corporativo – 947 201 507

MATRIZ FODA



	FORTALEZAS Enlista las FORTALEZAS identificadas	DEBILIDADES Enlista las DEBILIDADES identificadas
OPORTUNIDADES Enlista las OPORTUNIDADES identificadas	1 F - O <i>Estrategia MAX - MAX</i> Estrategias que utilizan las FORTALEZAS para MAXIMIZAR las OPORTUNIDADES	D - O 2 <i>Estrategia MIN - MAX</i> Estrategias para MINIMIZAR las DEBILIDADES aprovechando las OPORTUNIDADES
AMENAZAS Enlista las AMENAZAS identificadas	3 F - A <i>Estrategia MAX - MIN</i> Estrategias que utilizan las FORTALEZAS para MINIMIZAR las AMENAZAS	D - A 4 <i>Estrategia MIN - MIN</i> Estrategias para MINIMIZAR las DEBILIDADES evitando las AMENAZAS

ESTUDIO DE MERCADO



MARKETING MIX

Herramientas o variables de las que se dispone para cumplir con los objetivos de la empresa.



MARKETING MIX



PLAN DE MARKETING

Con el Estudio de Mercado, tendremos la fórmula de ÉXITO, para nuestro negocio, eso se traduce en el PLAN DE MARKETING





SEGUNDA ETAPA

VELATORIO SUB CAFAE-HNCH



GESTORES VOLUNTARIOS
DE COFIDE

Francisco Chilet – Consultor Corporativo – **947 201 507**



ELABORACIÓN DE LA MISIÓN Y VISIÓN



**nuestra
MISION**

Servir comida de calidad
proporcionando un excelente servicio al cliente.

**nuestra
VISION**

Duplicar el valor de la
compañía ampliando el
liderazgo en cada uno de
los mercados.

**nuestros
VALORES**

- Brindamos Calidad, Servicio & Limpieza a nuestros Clientes.
- Promovemos el Espíritu Emprendedor.
- Tenemos un fuerte compromiso hacia nuestra Comunidad.
- Mantenemos la Integridad de nuestras operaciones.
- Operamos el negocio en un marco Ético & Responsable.
- Contribuimos con el desarrollo de las Comunidades en las que operamos.



Francisco Chilet – Consultor Corporativo – 947 201 507

LA MISIÓN



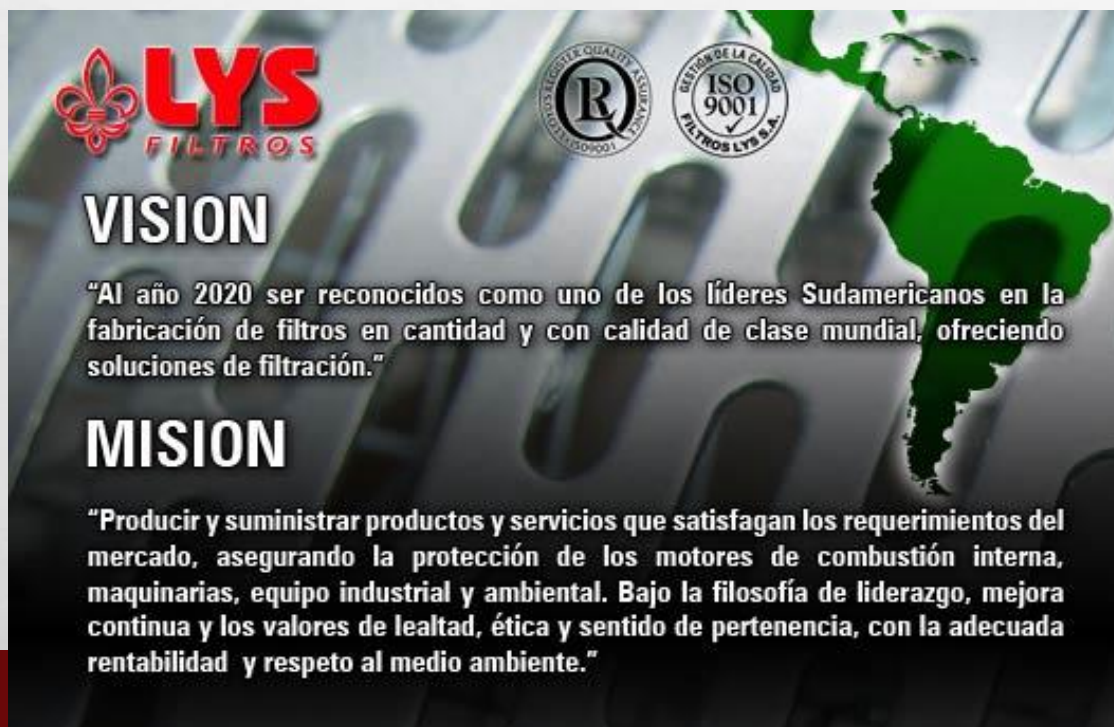
- Es la razón de ser de la empresa. La necesidad a satisfacer, los clientes a alcanzar, productos y servicios a ofertar.
- Amplia, concreta, motivadora y posible.
- Con la misión conoceremos el negocio al que se dedica la empresa en la actualidad, y hacia qué negocios o actividades puede encaminar su futuro, por lo tanto también debe ir de la mano con la visión y los valores.

LA VISIÓN



- ¿Quiénes son nuestros clientes?
- ¿Dónde están nuestros clientes?
- ¿Qué es lo que le ofrecemos a nuestros clientes?
- ¿Qué deseos satisfacen nuestros clientes?
- ¿Qué deseos del consumidor aún hoy no satisfacemos?
- ¿Qué es lo que nuestra instalación ofrece a sus clientes de manera diferente a los competidores?
- ¿Qué es lo genuino de nuestra instalación?
- ¿Qué ventajas ofrece la manera en que hacemos nuestro trabajo?
- ¿Qué le ofrecemos a nuestros trabajadores?
- ¿Qué es lo que debe ser nuestra organización?

EJEMPLOS:



VISION

“Al año 2020 ser reconocidos como uno de los líderes Sudamericanos en la fabricación de filtros en cantidad y con calidad de clase mundial, ofreciendo soluciones de filtración.”

MISION

“Producir y suministrar productos y servicios que satisfagan los requerimientos del mercado, asegurando la protección de los motores de combustión interna, maquinarias, equipo industrial y ambiental. Bajo la filosofía de liderazgo, mejora continua y los valores de lealtad, ética y sentido de pertenencia, con la adecuada rentabilidad y respeto al medio ambiente.”

MISIÓN

Volamos y servimos con pasión para ganar tu lealtad.

AVIANCATACA

VISIÓN 2015

Ser la Aerolínea líder de América Latina preferida en el mundo.

- El mejor lugar para trabajar.
- La mejor opción para los clientes.
- Valor excepcional para los accionistas.

AVIANCATACA

HONESTIDAD

AVIANCATACA

EXCELENCIA

AVIANCATACA

PASIÓN Y CALIDEZ

AVIANCATACA

SEGURIDAD

AVIANCATACA

UN EQUIPO

AVIANCATACA

EJEMPLOS:

- **MISIÓN:** Servir comida de calidad proporcionando siempre una experiencia extraordinaria.
- **VISIÓN:** Duplicar el valor de la compañía ampliando el liderazgo en cada uno de los mercados.
- **VALORES:**
 - Brindamos calidad, servicio & limpieza a nuestros clientes.
 - Promovemos el espíritu emprendedor.
 - Tenemos un fuerte compromiso hacia nuestra gente.
 - Maximizamos la rentabilidad de nuestras operaciones.
 - Operamos el negocio en un marco ético & responsable.
 - Contribuimos con el desarrollo de las comunidades en las que operamos.



PLAN DE OPERACIONES



- Diseño del producto o servicio
- Descripción del proceso/operaciones
 - Localización del negocio
 - Distribución física del negocio
- Recursos materiales: materia prima, materiales, insumos
 - Equipos, maquinaria
 - Instalaciones
 - Recursos humanos

DISEÑO DEL NEGOCIO



- Los estudios realizados y los planes de acción nos brindarán el diseño global del negocio.

DEFINICIÓN DE PROCESOS



- Los procesos principales del servicio son los siguientes:
 - Compras y abastecimiento.
 - Atención al cliente y servicio post venta.
 - Prospección de clientes nuevos.
 - Alianzas comerciales.

EJECUCIÓN DE PROCESOS



- Distribución del Negocio.
- Definición de equipos, muebles y enseres.
- Requerimiento de Personal.
- Búsqueda de proveedores
- Organigrama del Negocio.
- Elaboración de Manual de Funciones (MOF)
 - Plan Legal.

PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO



- Inversión inicial
- Cálculo de costos: fijo y variable
 - Costo unitario de los servicios
 - Precios de venta de los servicios
- Determinación del punto de equilibrio
 - Flujo de caja económico
 - Análisis financiero.
 - Evaluación del negocio

ETAPA DE EJECUCIÓN

VELATORIO SUB CAFAE-HNCH

Francisco Chilet – Consultor Corporativo – **947 201 507**



"Hacer un plan de negocios
no garantiza el éxito, pero
no hacerlo casi siempre asegura el
fracaso"

FRANCISCO CHILET 947201507



ETAPA DE EJECUCIÓN

Ponemos en práctica todo lo estudiado y iniciamos operaciones



Francisco Chilet – Consultor Corporativo – 947 201 507

PLAZOS DEL ESTUDIO

- PRIMERA ETAPA: 45 días calendario
- SEGUNDA ETAPA: 45 días calendario.
- TERCERA ETAPA: Supervisión = Indefinido (dos meses cortesía)



MUCHAS GRACIAS!!

FRANCISCO CHILET

CONSULTOR EMPRESARIAL



947 201 507

fchilet@gmail.com / fchilet@hotmail.com