**CPEM N° 46**

**Departamento Jurídico-Contable**

**Asignatura:** Taller de Práctica Profesional y Experiencia Laboral

**Curso:** 5° “B”

**Docente:** Guillermo Ybarra

**Fecha de Entrega: una semana desde su publicación en la página del Colegio.**

**Esperando se encuentren muy bien, quisiera agradecerles el compromiso asumido, que quedó evidenciado en sus entregas. Muchas gracias a todas/os**

**Actividad Práctica N° 6**

## **Consejos para redactar un plan de negocios**

### **Define con claridad lo que hace que tu negocio sea diferente al resto.**

Antes de empezar a elaborar un plan comercial, piensa detenidamente qué hace que tu negocio sea único. Por ejemplo, si planeas lanzar un negocio de ropa deportiva, tendrás que diferenciarte del resto de las marcas de vestimenta deportiva que existen en el mercado.

¿Qué aspecto de tu negocio hace que logres distinguirte de la competencia? ¿Planeas vender prendas para actividades o deportes específicos, como yoga o tenis? ¿Usarás materiales ecológicos? ¿Destinarás un porcentaje determinado de tus ganancias a organizaciones benéficas? ¿Tu marca promocionará una imagen corporal saludable?

**Recuerda que no solo venderás tu producto o servicio, sino que ofrecerás una combinación de producto, valor y experiencia de marca.** Piensa en estas preguntas y desarrolla las respuestas antes de profundizar en los detalles de la investigación de tu plan comercial.

### **Asegúrate de que el plan sea corto.**

En la actualidad, los planes comerciales son más cortos y concisos que antes. Si bien puede ser tentador incluir todos los resultados de tu investigación de mercado, desarrollar individualmente cada producto que planeas vender y describir exactamente cómo se verá tu sitio web, nada de esto te ayudará a elaborar el formato de un plan comercial.

Si bien es bueno que conozcas todos estos detalles para que quizá puedas usarlos en algún momento, solo debes incluir los elementos fundamentales en tu plan comercial. De lo contrario, podrías perder la atención de tus lectores.

### **Haz que formato permita un vistazo rápido.**

Tu plan comercial no debería ser solo fácil de leer, sino que los lectores también deberían poder echarle un vistazo rápido. Aquí es donde el formato juega un papel particularmente importante. Usa encabezados y viñetas, resalta o usa negritas para destacar las líneas o métricas clave que quieres que el lector observe e, incluso, puedes adjuntar pestañas con distintos nombres al texto (ya sea en papel o digital) para una fácil referencia.

### **Puedes (de hecho, debes) modificarlo sobre la marcha.**

Recuerda que tu plan comercial es un documento vivo y dinámico. Eso significa que puedes actualizarlo si las cosas cambian. Por ejemplo, podrías actualizar los planes a futuro si planeas solicitar una nueva convocatoria de financiamiento.

Estos son los elementos clave que debe incluir una plantilla de un plan comercial:

1. Resumen ejecutivo.
2. Descripción de la empresa.
3. Análisis del mercado.
4. Producto o servicio.
5. Organización y gestión.
6. Plan de marketing y ventas.
7. Plan financiero.

**RESUMEN EJECUTIVO**

### **1) Resumen ejecutivo**

El objetivo de un resumen ejecutivo es ofrecer a los lectores un panorama general sobre la empresa y el mercado antes de profundizar en los detalles. **Consejo profesional**: podría ser útil escribir el resumen ejecutivo después de que hayas elaborado el resto del plan, de modo que puedas extraer los puntos clave con mayor facilidad.

El resumen ejecutivo debería ocupar una página y abarcar los siguientes puntos clave (en 1 o 2 párrafos cada uno):

1. **Resumen:** explica brevemente de qué se trata la empresa, dónde se encuentra, qué vende y cuáles son sus clientes.
2. **Perfil de la empresa:** explica brevemente la estructura del negocio, quiénes son los propietarios y qué experiencia o habilidad previas ofrecerán, y quiénes podrían ser los primeros empleados.
3. **Productos o servicios:** explica brevemente qué venderá tu empresa.
4. **El mercado:** explica brevemente los principales descubrimientos de tu análisis de mercado.
5. **Consideraciones financieras:** explica brevemente cómo planeas financiar el negocio y cuáles son tus proyecciones financieras.

#### Ejemplo de una sección “resumen” del resumen ejecutivo

Jolly's Java and Bakery (JJB) es una Empresa emergente minorista que se especializa en la venta de café y pastelería en el sudoeste de Washington. JJB espera captar el interés de una base de clientes leales y habituales con su amplia variedad de productos de repostería y cafetería. La empresa planea ocupar una posición importante en el mercado de la ciudad, gracias a la experiencia en la industria de sus partners y el ambiente poco competitivo del área.

El objetivo de JJB es ofrecer sus productos a un precio competitivo para satisfacer las exigencias de los turistas y residentes del área del mercado local con un nivel de ingresos de medio a alto.

Ejemplo de Resumen Ejecutivo:

Cupcakes Company es un nuevo concepto de negocio que busca crear en cada uno de sus clientes, experiencias inigualables a la hora de adquirir cada uno de los productos diseñados. Nos encargamos de crear sonrisas en todos nuestros consumidores a partir de un producto fresco, novedoso, llamativo y a un precio justo y accesible, para nosotros, lo  más importante es la calidad  y el buen servicio, siendo éstos uno de los valores principales de la empresa.
Debido a esto, todos nuestros productos son elaborados con ingredientes de excelente calidad, bajo un cuidadoso proceso de higiene.

La dedicación empleada en la creación de cada uno de nuestros productos, está encaminada  a brindar a nuestros clientes  un toque de originalidad,  en sus fiestas y reuniones, un diseño único e innovador.
Nuestros diseños son totalmente personalizados, atendemos eventos personales y  Empresariales con Estaciones de Café y refrigerios de la casa.

**Asignatura:** Taller de Práctica Profesional y Experiencia Laboral

**Curso:** 5° “B”

**Docente:** Guillermo Ybarra

**Fecha de Entrega: una semana desde su publicación en la página del Colegio.**

**Actividad Práctica N° 6**

**Consigna:** En base a los prácticos N° 1 y N° 5 se comenzará a elaborar un Plan de Negocio, para ello se deberá leer de manera comprensiva el Material que se adjunta en el mismo cuerpo del práctico, y repasar el material con anterioridad enviado, para posteriormente dar cumplimiento a lo requerido, para qué en el caso de existir dudas, consultar al docente, que guiará a las/os estudiantes en la elaboración.

1. Confeccionar un listado de 7 ideas de Microempresas o emprendimientos que sean interesantes, realizables y factibles de llevar a cabo.
2. Analizar las mismas y luego seleccionar la idea de un Microemprendimiento, teniendo en cuenta a aquella que cubran en mayor medida las necesidades no satisfechas del mercado en el que van a participar.
3. De acuerdo a lo definido en el punto anterior se van a empezar delinear para cumplir con los puntos para confeccionar el Resumen Ejecutivo, entonces se responderá a las siguientes preguntas: explicar brevemente de qué se trata la Microempresa, dónde se encuentra, qué vende y cuáles son sus clientes.
4. Describir la estructura del negocio, quiénes son los propietarios y qué experiencia o habilidad previas ofrecerán, y quiénes podrían ser los primeros empleados.
5. Establecer cómo van a financiar sus emprendimientos.