

PLAN DE NEGOCIOS

Hay que identificar las fortalezas y las necesidades, el emprendedor deberá contar con una idea clara del proyecto y la determinación de invertir, talento, tiempo y recursos, para llevarla a cabo en forma exitosa.

1. ANTECEDENTES

2. MARCO LOGICO

3. ANÁLISIS FINANCIERO

Estados financieros de los años 2019 y 2020, ([Estado de Situación Financiera](#), Estado de Resultados, Flujo de Efectivo, debiéndose sustentar con información complementaria todo lo relacionado con el emprendimiento, (A qué se dedica, desde cuándo, cómo hace su actividad productiva, cuáles han sido sus variaciones o fluctuaciones en temporadas altas y épocas de crisis, quién es y cómo se da la competencia, su radio de acción o cobertura, posicionamiento en el mercado, continuidad de los directivos, quienes son sus propietarios, y cuales han sido las estrategias implementadas para la consolidación del emprendimiento), para así poder hacer una mejor interpretación y análisis del emprendimiento que se esta estudiando. A mayor información aportada, más acertado será el diagnóstico o análisis del emprendimiento, debiendo ser la información de calidad, pertinencia y veracidad de la información.

4. ESTUDIO DE MERCADO

*El estudio de mercado consiste en una **iniciativa empresarial** con el fin de hacerse una idea sobre la **viabilidad comercial** de una actividad económica. Anota los problemas a resolver y es posible encontrar más de una solución, por lo que se solicita lo siguiente:*

- Cuáles son los competidores, Sus productos, su precio, su público objetivo y sus valores diferenciales.
- Cuáles son sus clientes? y cómo se comportan frente a la oferta.
- Opinión de sus consumidores, si creen que su producto cubre su necesidad, si están dispuestos a pagar más o menos o están conformes, que cambios necesita el producto, entre otros.
- Variables como: Las dimensiones del espacio, los tiempos de desplazamiento de tus potenciales clientes, la densidad de competencia cercana a ti, entre otros.
- Posibilidad de acceso a la materia prima y cercanía a los proveedores.

SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN.