



UCEMA

UNIVERSIDAD DEL CEMA



Management & Entrepreneurship

Center CIMEel

Entrepreneurship Contest 2009

Macroproceso para el desarrollo del Plan de Negocios

Julio, 2009

# Introducción: Desarrollo del Plan de Negocios

En los seminarios vamos a recorrer el siguiente macroproceso para la creación del Plan de Negocios...



Secciones del Plan de Negocios

- |  |  |   |   |  |
|--|--|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Resumen Ejecutivo</li> <li>▪ Contexto y Entendimiento del Mercado</li> <li>▪ Management Team</li> <li>▪ Ventaja Competitiva</li> <li>▪ Operaciones</li> <li>▪ Resumen Financiero</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Descripción de la Compañía</li> <li>▪ Contexto</li> <li>▪ Quiénes la conforman</li> <li>▪ Identificación</li> <li>▪ Misión y Compromiso</li> <li>▪ Lanzamiento</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Producto</li> <li>▪ Análisis del Mercado</li> <li>▪ Segmentación</li> <li>▪ Perfil del consumidor</li> <li>▪ Segmento target</li> <li>▪ Plan de Marketing</li> <li>▪ Producto</li> <li>▪ Precio</li> <li>▪ Plaza</li> <li>▪ Promoción</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Management Team</li> <li>▪ Organización y Recursos Humanos</li> <li>▪ Plan Estratégico</li> <li>▪ Plan de Operaciones</li> <li>▪ Proceso Productivo</li> <li>▪ Aseguramiento de la Calidad</li> <li>▪ Ingeniería, montaje y puesta en marcha del proceso</li> <li>▪ Operación y Mantenimiento</li> <li>▪ Distribución</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proyecciones financieras</li> <li>▪ Modelo de Ingresos</li> <li>▪ Modelo de Egresos</li> <li>▪ Flujo de Fondos</li> <li>▪ Flujo de Fondos Acumulado</li> <li>▪ Exit criteria</li> </ul> |
|--|--|---|---|--|
- Draft material for discussion

# Grilla de Evaluación de los Planes de Negocio

Los Planes de Negocios serán evaluados con el siguiente criterio

<b><i>Criterios de Evaluación</i></b> <b><i>5 max – 1 min</i></b>	<b>Plan de Negocios 1</b>	<b>Plan de Negocios 2</b>	<b>Plan de Negocios n</b>
<b>Valor del Producto o Servicio</b> Respuesta a necesidad real del mercado			
<b>Modelo de Negocios Viable</b> Ingresos y rentabilidad posibles			
<b>Mercado</b> Demanda potencial. Accesible. Interesante			
<b>Posicionamiento</b> Ventaja versus la competencia			
<b>Management Team</b> Capacitado, de acuerdo al modelo de negocio			
<b>Crecimiento.</b> Posible en el corto plazo. Escalabilidad regional			
<b>Financiamiento.</b> Factibilidad de acceso a los recursos			
<b>Oportunidad</b> actual para la implementación			
<b>Puntaje Total</b>			