

Facultad de Arquitectura y Diseño
Licenciatura en Diseño Gráfico

Unidad de **Estrategias de Venta**
Aprendizaje: **y Trato al Cliente**

Elaboró: M. en Dis. Elisa Espinoza Castillo

Unidad de Competencia 1:

El freelance del diseño gráfico: empresario con visión de negocio



Plan de negocio: desarrolla tu propia empresa de diseño

Objetivo

Esta presentación tiene por objetivo brindar un panorama general de qué es y cómo se genera un plan básico de negocios a partir de 13 pasos fundamentales, así como notar sus ventajas, procesos e importancia para el emprendimiento de un negocio de diseño gráfico.

Errores usuales en una empresa que inicia

- Pocos conocimientos administrativos
- 9 de cada 10 empresas corresponden a: micro, pequeña y media empresa 8 de cada 10 mueren en 1 año.
- Exceso de atención en el desarrollo del producto
- Incorrecta asignación de los recursos disponibles
- Confiar exclusivamente en su intuición
- Trabajar sin un plan definido y por escrito

- Dejarse llevar por la fantasía
- No hay metodología
- MKT, PUBLICIDAD
- Jugar el papel de cliente y empresario
- Recurso que no está planificado, es recurso perdido
- No hay que soñar tanto
- La resistencia al cambio
- Escaso interés por la capacitación
- Desconocimiento del plan de negocios



Es la creación de un **proyecto escrito** que evalúe todos los aspectos de la factibilidad económica de su iniciativa comercial con una descripción y análisis de tus perspectivas empresariales.

Tu plan es útil en varios sentidos.

1

En primer lugar, definirá y enfocará su objetivo haciendo uso de información y análisis adecuados.

2

En segundo lugar, Puede usarse como una herramienta de venta, para solicitar opiniones y consejos a otras personas, y dejar al descubierto omisiones y/o debilidades de su proceso de planificación.



PLAN DE NEGOCIOS = receta de la empresa

PLAN DE NEGOCIOS

Identifica la cantidad, tiempo y tipo de apoyo financiero requerido

Hace más fácil a accionistas e inversionistas evaluar las propuestas

Incrementa el realismo en la conducción de la organización

Ayuda a identificar mercados, segmentos de mercado y perfiles de clientes

Identifica recursos y acciones necesarias para lograr los objetivos

Incrementa las capacidades de la gerencia para dirigir la organización

1 Debe hacerse
ANTES de abrir
mi negocio

2 Es una
herramienta
a futuro

3 Debe ser
sencillo

4 Hay que hacer
investigación,
para
perfeccionarlo

5 Toma en
viabilidad y
rentabilidad
de tu
negocio

6 Es una
ventaja
competiti
va: mi
plus ante
la
compete
ncia

7 Contiene
datos
concretos

8 Planea
ventas+costeo+prospección= éxito :D

9 Nos da
orden,
visión

10 Con él identifico
variables de
éxito

11 Es una herramienta
de dirección, me
permitirá ver las
estrategias y el futuro
de la empresa exitosa

12 Es la suma de
actitud+responsabilidad+disciplina+saber delegar = lo que hacen al empresario

13 Pasados dos años se
redirecciona el plan

Qué evita tu
plan de
negocios

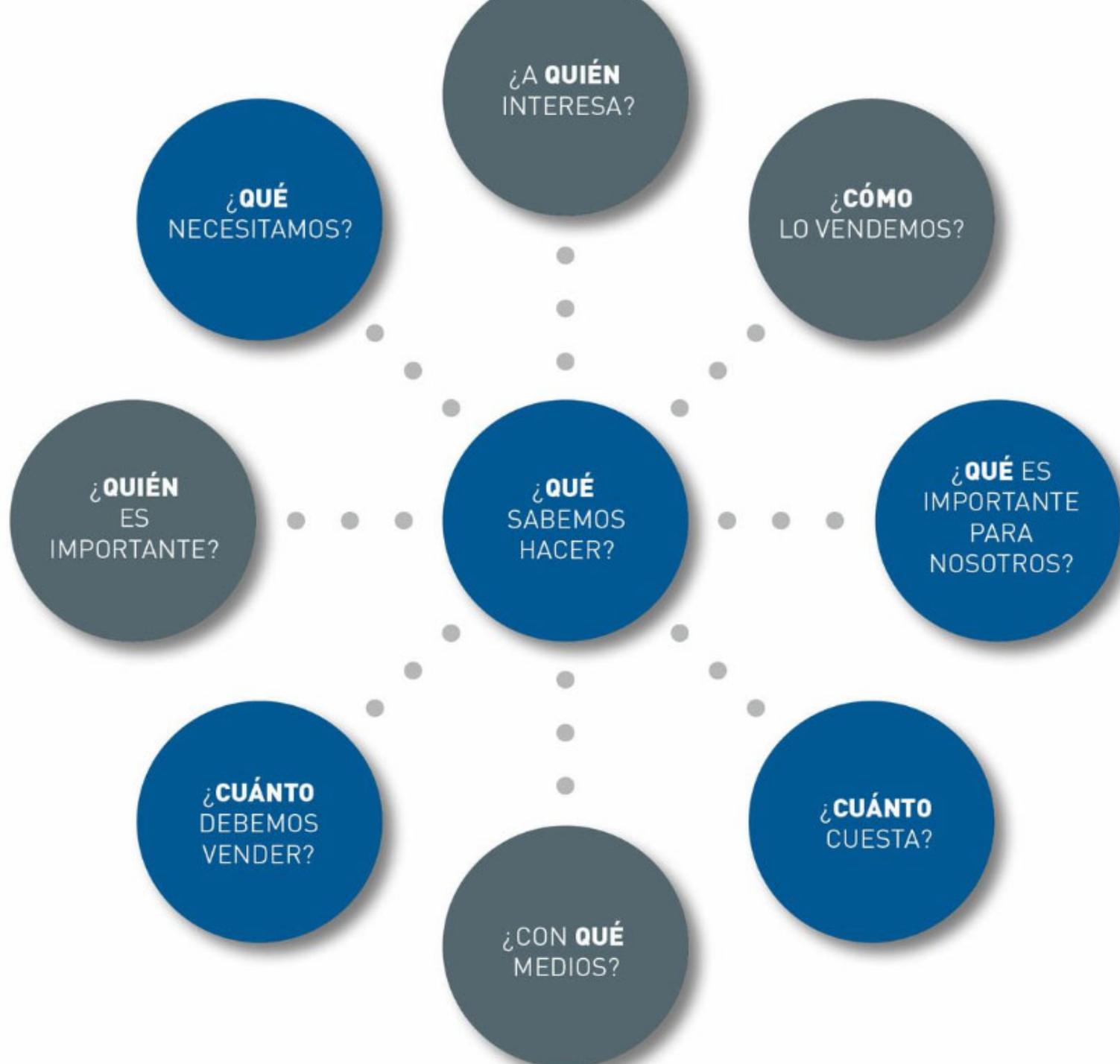




Desorganización y mala administración tanto de los recursos económicos como de los humanos.

A dramatic scene featuring a white lifebuoy with three red stripes floating in the air. Below it, a white house with a dark roof is partially submerged in a turbulent, dark blue sea under a stormy, grey sky. The house is tilted, suggesting it is sinking. The overall mood is one of crisis and the need for immediate action.

Límite de proyecciones futuras, a largo plazo. Es mejor establecer objetivos a corto plazo y modificar el plan a medida que avanza tu negocio.



Por qué los emprendedores dejan a un lado el plan de negocios

Sensación de pérdida de tiempo.

Demasiado complejo y largo.

Creencia de que un buen producto o idea de negocio será exitoso por obligación.

Simplemente por desconocimiento.

Un plan básico de plan nos brindará:

Es un primer acercamiento.

Ayuda a poner en orden las ideas.

Está orientado al área comercial
del negocio.

Sirve de base para el plan definitivo.

Es un entrenamiento.

***13 pasos
del plan básico***

1. Descripción del negocio

1.1 Definición del negocio, que incluye: giro, posicionamiento y diferenciación, situación fiscal, legal y estructura operativa.

1.2 Definición de la imagen incluye: presentación de la marca, situación legal de la marca y la imagen que se quiere proyectar (responsable, selectiva, elitista, joven).

1.3 Estructura de la empresa: misión, filosofía y objetivos (general y específicos, valores de la empresa y políticas de empresa.

1.4 Análisis FODA: generar análisis y una evaluación para erradicar las debilidades para establecer por que los clientes deben estar conmigo (preferirme) y no con otros y el qué nos hace únicos.

1.5 Remarcar la DIFERENCIACIÓN: a través de las áreas básicas y sus principales funciones: dirección general, recursos financieros, recursos humanos, producción y salida.

1.6 Conducción del negocio (por producto, mercado, negocio, celebridad ó medio).

2. nichos de mercado deseados.

El nicho es alcanzable, responde, fácil de entender, conoces sus detalles particulares, existe afinidad con él, tiene dinero para gastar, hay poca competencia, necesidades o deseos insatisfechos.

3. selección de la cobertura

territorial del negocio. Donde ésta ubicado, que hay a su alrededor.

4. definición del posicionamiento

de negocio deseado, generar estrategias para su posicionamiento deseado.

5. Propuesta única de negocio

por qué es único el negocio en el mercado

6. inversión básica

para iniciar el negocio. Cuanto dinero requiero para habilitar mi negocio.

Dinero en caja chica.

Inversión inicial (mobiliario+costos fijos (servicios, rentas un plazo definido en 6, 12 o 18 meses).

Nóminas de toda la planta de trabajo

Origen de los recursos (aportación inicial)

Crédito de proveedores, anticipos recibidos, etc.

7. metas financieras. ¿cuanto necesito vender para solventar mi inversión básica? ¿cuanto quiero producir? ¿cuanto quiero ganar? esto me ayudará a definir líneas de trabajo.

8. que vender para alcanzar las metas financieras. productos a vender hay que definirlo muy bien.

9. definición inicial de precios.

10. Medios de marketing

para el negocio, que medios necesita mi negocio

11. Metas de marketing.

Fines para los que estoy planteando mis medios de marketing

12. Metas para el desarrollo

de nuevos productos. ¿Qué sigue en el crecimiento de mi empresa?

13. medios de mkt para el negocio. ¿cuánto realmente me cuestan los medios para mi negocio.

No olvides realizar tu

Plan de Acción

Este te ayudará a que a partir de la información derivada de tu plan de negocios puedas jerarquizar un *check list* para cumplir metas y organizar tu proceso

Recuerda diseñador:

La interdisciplina es la clave para las empresas
hay que tomar de los conocimientos de
especialistas en leyes y contaduría fiscal si
queremos tener éxito.

Pero recuerda aún más que:

las malas noticias se multiplican por 7.
debemos cumplir todo lo que digamos.
las buenas experiencias solo
se transmiten a 2 personas

Así que:

Lo que hagas hoy te lo agradecerá
tu negocio mañana

Fuente de consulta:

¿Qué es un plan de negocios? FUENTE: Conferencia Banca Nacional Financiera, Marzo 2011.

ESTABLECER Y DESARROLLAR ESTRATEGIAS, ¿POR QUÉ SE DEBE ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIOS?

En línea: [<http://www.futurismoglobal.com/2008/02/6-consejos-para-cautivar-al-cliente.html>]

13 pasos del plan de negocio NAFINSA. Banca Nacional Financiera. México (2014) Accesado: noviembre, 2014

Weinberger Villagrán, Karen (2009). Plan de negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. Publicado en: PYME Competitiva, Perú Ministerio de la Producción. Nathan Associates Inc. Disponible en: [línea]: http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/LIBRO_PLAN_DE_NEGOCIOS.pdf. Perú. Accesado: noviembre, 2014

Grupo de Emprendimiento y Empresarismo, Dirección General del SENA (2007). Se empresario. Plan de negocio. Publicaciones Dinero, S. A. Publicado en: Universidad Autónoma de Bucaramanga. Disponible en [línea]: <http://www.unab.edu.co/emprendimiento/dinero-sena/pasos/4-PlandeNegocio.pdf>. Colombia. Accesado: noviembre, 2014

Ministerio de Comercio Industria y Turismo (2010). Manual para la elaboración de planes de negocios. Ed. Ventures. Publicado en: Colombia. Disponible en [línea]: www.mipymes.gov.co. Accesado: noviembre, 2014

¿Qué es un plan de negocios?

FUENTE: Conferencia Banca Nacional Financiera, Marzo 2011.

EXPERTO EN CAPACITACION EMPRESARIAL DE NAFINSA

<https://www.facebook.com/ExpertoEnCapacitacionEmpresarial>

13 pasos del plan de negocio

NAFINSA. Banca Nacional Financiera (2014)

DAR ARCHIVO

METODOLOGÍA PLAN DE NEGOCIO

Mtra. Imelda L. Vázquez Jiménez, Dr. Roberto Celaya Figueroa, 1 LEF Hernán Domínguez Leyva