

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



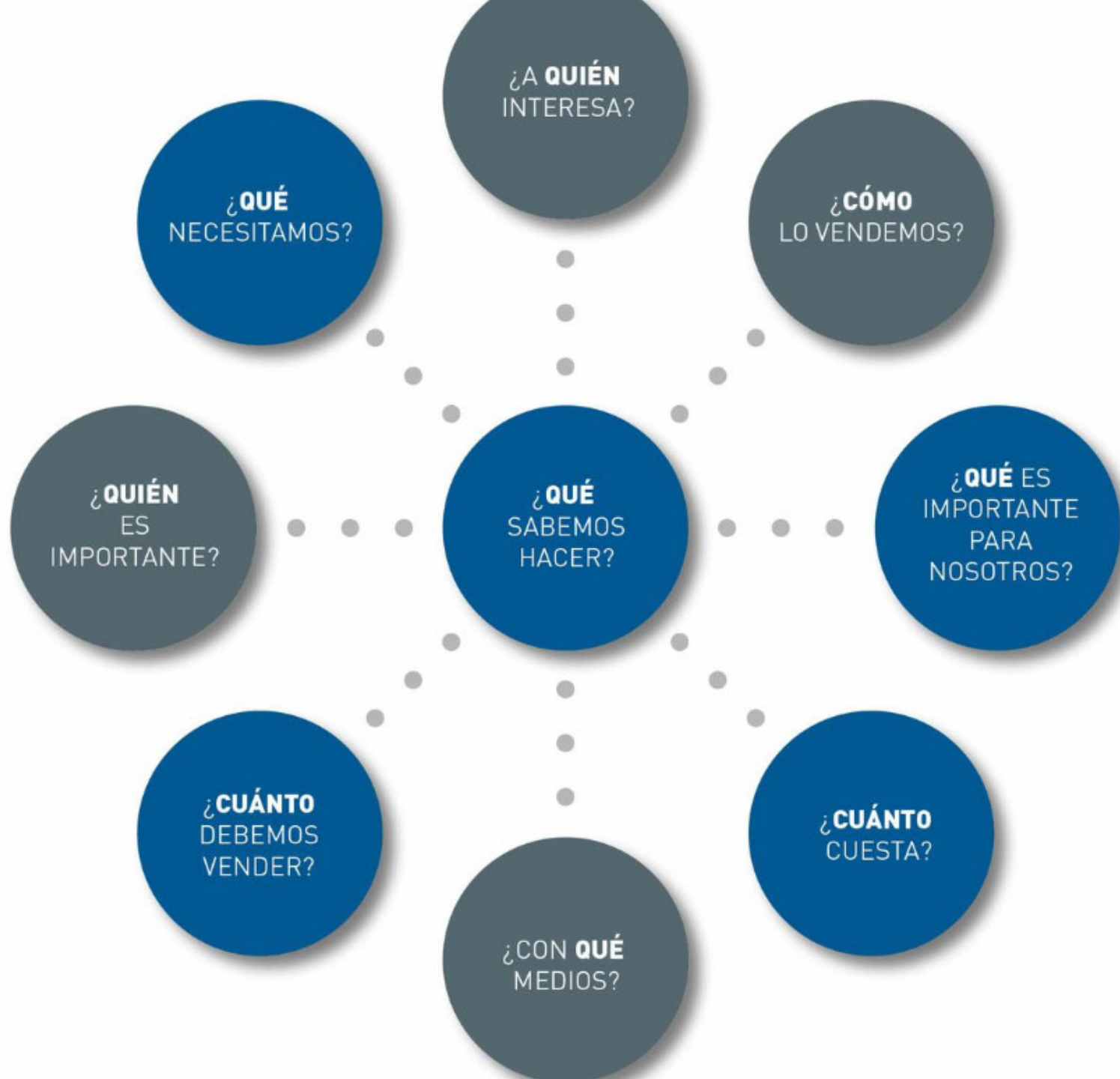


***Desorganización y mala*** administración tanto de los recursos económicos como de los humanos.



A dramatic scene featuring a white lifebuoy with red stripes floating in the air above a house that is sinking in a turbulent, dark blue sea under a stormy sky. The house is tilted, with its roof and upper walls visible above the water. 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](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](http://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