**MODELO PLAN DE NEGOCIOS**

1. PORTADA: presenta el nombre de la Empresa analizada y los nombres de los integrantes del grupo. Año de realización
2. RESUMEN EJECUTIVO: ofrece un panorama general de todo el plan de negocios. Se redacta después que se han terminado las otras secciones, destaca los puntos significativos y debe motivar al que lo lee.
3. Declaración de la misión y la visión: describe sucintamente la estrategia propuesta y la filosofía del negocio para realizar la visión.
4. PANORAMA GENERAL DE LA COMPAÑÍA: nombre, ubicación, objeticos y producto o servicio principal del negocio y forma legal de la organización.
5. PLAN DE PRODUCTOS O SERVICIOS: describe el producto o servicio y destaca cualquier característica singular, explica la razón por la gente compraría el producto o servicio. Característica del producto o servicio que representen una ventaja competitiva.
6. PLAN DE MERCADOTECNIA: indica quienes son los clientes de la empresa y el tipo de competencia que enfrentará, bosqueja la estrategia de mercadotecnia. Debe describir: análisis de mercado objetivo y perfil del cliente objetivo, método de identificación y atracción de los clientes, enfoque de ventas y canales de distribución, tipo de promociones y publicidad de ventas.
7. PLAN DE ADMINISTRACIÓN: identifica los participantes claves: dirigencia, equipo administrativo, capacitación de empleados.
8. PLAN DE OPERACIONES: explica el tipo de manufactura o sistema de operación que se utilizará, describe las instalaciones, mano de obra, materia prima y requerimiento de procesamiento del producto. Método de operación y control de calidad.
9. PLAN FINANCIERO: especifica las necesidades financieras y fuentes de financiamiento.

**VALIDACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO**

1. Aspectos del mercado: Oportunidad, Mercado estructura, Permanencia ventana de oportunidad, Producto o servicio, Calidad y precio de venta, Clientes características, Proveedores y accesibilidad a la materia prima; Distribuidores, Competidores, Mercado de capitales.
2. Aspectos del negocio: Análisis de ingreso y ventas potenciales, Análisis de costos y gastos; impuestos y regulaciones, Inversiones necesarias
3. Aspectos operativos: Conformación de la empresa, Estructura legal al inicio, Procesos productivos a aplicar, Recursos para afrontar la cantidad de sueldos, Organigrama o estructura de empresa.
4. Aspectos estratégicos: Diferenciación, presentación del producto o servicio, Calidad y precio del producto o servicio, Barreras de entrada de competidores, Poder de compra frente proveedores.