

## Plan de negocios y lanzamiento



¡ Llegó el gran día !

Para la inscripción de nuestro proyecto debes llenar la siguiente ficha, una vez diligenciada la debes entregar al líder de tu núcleo emprendedor, para que sea asignado tu lugar y clasificación en la rueda de negocios

### Descripción de tu empresa

Es la información básica de la empresa y debe incluir su visión corporativa, quién eres, qué ofrecerás, qué necesidades de mercado intentarás satisfacer y por qué es viable tu idea comercial.

### Nichos de mercado deseados

Es una de las partes más importantes y debe tomar en cuenta el tamaño actual y las tendencias del mercado. Una vez que el nicho esté definido, descríbelo mediante la geografía, la dimensión de la empresa, la organización del negocio, el estilo de vida, el género, la edad, la ocupación y demás características necesarias para retratar a las empresas o consumidores que probablemente compren tu producto o utilicen tu servicio.

## Plan de negocios y lanzamiento

Objetivos y estrategias

### Posicionamiento del negocio

Esto constituye la identidad de la empresa en el mercado: es la forma en que deseas que el mercado y la competencia perciban tu producto o servicio. ¿Qué hace que tu producto o servicio sea único?, ¿Qué necesidades del cliente cubre?, ¿Cómo deseas que la gente perciba tus productos o servicios? y ¿cómo se posiciona la competencia?

---

---

---

---

---

### Competencia

Esta indica si los productos y servicios son adecuados para el entorno competitivo. Si la incluyes, demostrarás que entiendes la industria y estás preparado para hacer frente a algunos de los obstáculos que encontrará la empresa. Describe brevemente las principales compañías de la competencia. Las evaluaciones deben incluir comentarios sobre los modos en que éstas satisfacen y no las necesidades de los clientes. Explica por qué piensas que tu empresa puede obtener una participación del mercado.

---

---

---

---

---

### Costo de producción y desarrollo

En esta parte el presupuesto entra en acción. Deberá incluir el costo del diseño del prototipo y los gastos de su producción en el caso de productos. En cuanto a servicios, debe llevar los gastos de consultoría, capacitación, preparación de material, etc. Asegúrate de incluir la mano de obra. Cuando planifiques los costos, da un plan de contingencia que mencione qué ocurriría si hubiera problemas como retrasos, dificultades para cumplir con los estándares de la empresa, errores, etc.

---

---

---

---

---

## Plan de negocios y lanzamiento

### Ventas y Marketing

Describe tanto la estrategia como las tácticas que emplearás para lograr que los clientes compren tus productos o servicios. Las ventas y la comercialización son los eslabones débiles de muchos planes de negocios, de modo que es importante que les dediques todo el tiempo que sea necesario. Una sección sobre ventas y comercialización sólidamente preparada puede servirte como hoja de ruta. También les asegura a los posibles inversores que tienes un plan viable y los recursos necesarios para promover y vender tus productos y servicios.

### Fortalezas gerenciales

Un buen equipo gerencial es capaz de tomar una idea, aunque sea mediocre y hacerla volar. Este apartado del plan de negocios se refiere a la dirección de la empresa que debe mostrar claramente que el equipo que formaste o formarás, es un equipo ganador. Es esencial que cada integrante tenga el talento y la experiencia pertinentes al negocio.



Para el lanzamiento y publicidad de tu proyecto emprendedor, tenemos reglas establecidas para evitar desorden y contaminación visual en el colegio, tu profesor te informará a cerca del tema.

## Actividad

Ahora trabajaremos en el lanzamiento de tu empresa en nuestra rueda de negocios escolar.

El comité emprendedor de tu clase y el del colegio te asignaran los espacios y medios de comunicación, donde harás las actividades simuladas de publicidad. Recuerda que la creatividad e innovación en tu campaña generará mejor recordación y por lo tanto mejores resultados.

Diligencia el siguiente formulario:

1.- Filosofía de tu empresa:

---

---

2.- Lema de Campaña:

---

---

3.- Imagen o logo de tu producto:

---

---

4.- Plan de medios para el lanzamiento de tu campaña:

---

---

5.- Análisis de alcance de tu campaña:

---

---

6.- Invitado especial, interacción con la comunidad:

---

---

---

---

---

---