El empleo es de todos

Mintrabajo

GC-F-004v.04

ENTRENAMIENTO

Plan de negocio 1: componentes técnicos para la elaboración de un plan de negocios

SENA



Objetivo: Orientar a los Emprendedores para que apropien los conceptos y herramientas para la formulación de un plan de negocio.

Resultado Esperado

Al culminar el entrenamiento, el emprendedor estará en la capacidad de iniciar la formulación de un plan de negocio para ser presentado a Fondo Emprender u otras fuentes de financiamiento.



Conceptos Clave

Innovación: según el manual de Oslo, se entiende por innovación la concepción e implantación de cambios significativos en el producto, el proceso, el marketing o la organización de la empresa con el propósito de mejorar los resultados. La innovación implica la utilización de un nuevo conocimiento o de una nueva combinación de conocimientos existentes



Conceptos Clave

Modelo de Negocio: es la manera cómo la empresa va a obtener recursos a partir de la actividad económica a desarrollar, es decir, qué productos o servicios se le va a ofrecer al mercado, a quién se lo ofrecerá, cómo lo va a hacer y cómo va a generar ingresos.



Conceptos Clave

Perfil del Cliente: son las características que definen al cliente actual o potencial de un servicio o de un producto. Para lograrlo, los emprendedores deben realizar una serie de acciones que les permita establecer los elementos demográficos, y otros aspectos de tipo emocional y psicológico.



Conceptos Clave

Plan de negocios: Es la carta de navegación para el emprendedor, donde se describen las áreas de operación de una empresa; es decir, como se definen los componentes de mercado, administrativo, técnico y financiero, que permitan analizar la sostenibilidad del modelo de negocio.



Conceptos Clave

Validación de Mercado: son las acciones que implementa un emprendedor directamente con el mercado (clientes) para establecer si las hipótesis que ha planteado frente a su idea de negocio o modelo de negocio son válidas, o no.


Transformamos la vida de los colombianos a través del emprendimiento.

Mapa Mental


Qué tanto debo conocer de mis Clientes
Identificación
Perfil
Localización
Justificación
Trabajos
Frustraciones
Alegrias
PROTAGONISTA
PLAN DE NEGOCIO
Es la carta de navegación para el emprendedor, donde se describen las áreas de operación de una empresa
SOLUCIÓN
Proyecciones
Estrategias de Venta
Análisis de Riesgos
FUTURO DEL NEGOCIO
OPORTUNIDAD DE MERCADO
Tendencias
Análisis del Mercado
Crecimiento
PIB
Empleos
Competencia
Localización
Productos
Propuesta de Valor
Aspectos Conceptuales
Innovación
Validación
Modelo de Ingresos
Avances en el Proyecto
Equipo de Colaboradores

Temas por desarrollar

1. El Protagonista
2. Oportunidad de Mercado
3. Solución de Mercado
4. Futuro del Negocio

Protagonista

Cliente

≠

Consumidor



Trabajos



Frustraciones



Alegrías

Necesidades

Protagonista

Cliente



Consumidor

Análisis: Un padre de familia compra un paquete de paños desechables para su niño en un supermercado. **¿Quién es el cliente?** y **¿Quién es el consumidor?**

Protagonista



Trabajos

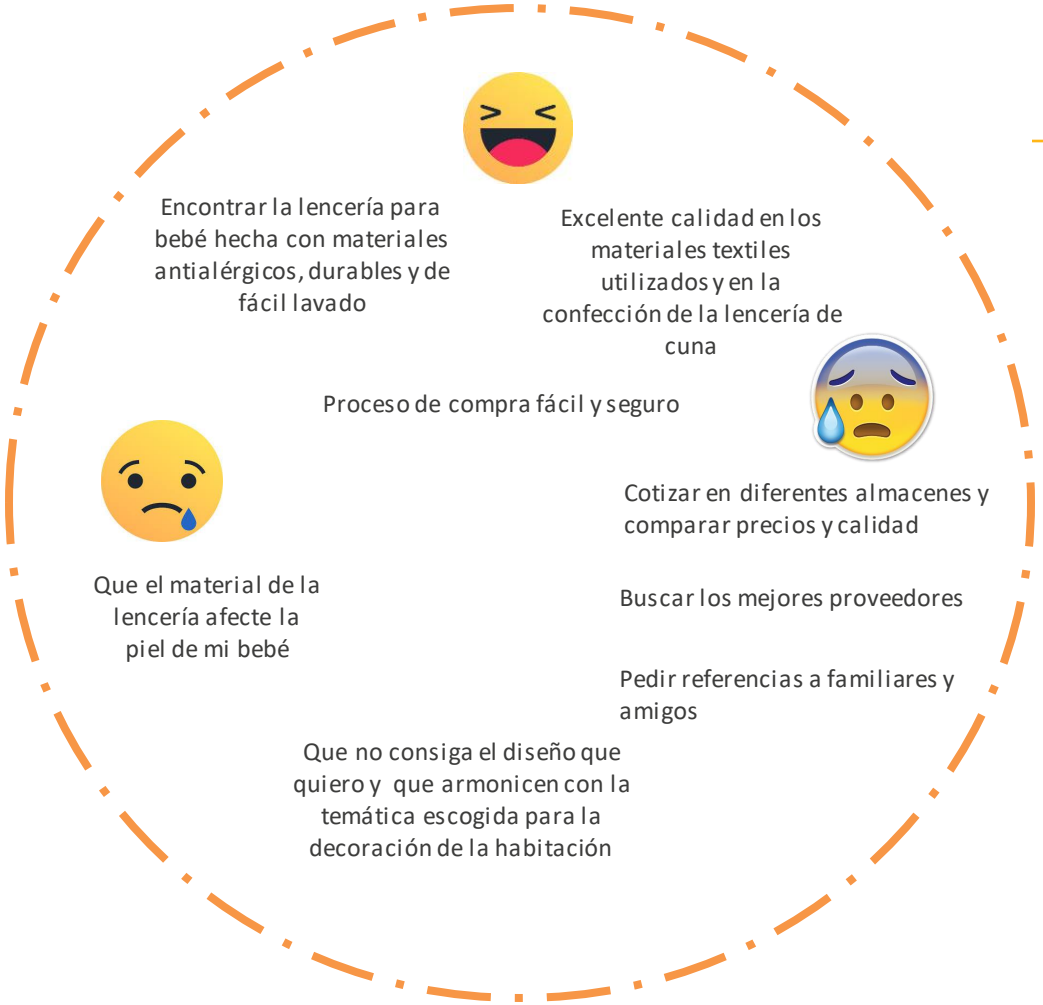


Frustraciones



Alegrías

Protagonista



Necesidades del cliente

- ✓ ***Exclusividad en los diseños y clientes:*** Actualmente en el mercado se encuentra inconformidad por los diseños repetidos y telas de baja calidad
- ✓ **Diversificación de diseños**
- ✓ **Precios Competitivos**: Debido a que la mayoría de los productos de lencería vienen de una ciudad diferente de Barranquilla, son comercializados a través de intermediarios o terceros y subcontratan servicios como el de sublimación, encareciendo el precio final al cliente.

Actividad práctica

Componente 1: El protagonista.
Tomaremos a manera de ejemplo, el caso de un plan de negocios de una empresa productora de lencería para bebes.

Nombre del cliente	Establecimientos de comercio que comercializan artículos para bebés.
Perfil del cliente	Establecimientos o locales comerciales, con objeto social de compra y venta de artículos y lencería para bebé. Estos se dedican a venderle al consumidor o comprador final. -Cuentan con experiencia en el mercado -Manejan toda la línea de artículos para bebé, Sabanas, Canastillas Pañaleras, Bolsos Pañalera, Protectores de Cuna, Almohadas Lactantes, Almohadas, Toallas, entre otros. -Cuentan con clientes propios, fieles y esporádicos, donde sus ventas son diarias. -Buscan artículos diferentes a los demás, de buena calidad y diseños llamativos -Realizan compra a través de intermediarios debido a que son pocos los proveedores directos conocidos, compran al por mayor y al detal -Tienen un contacto directo con los clientes -Conocen a su cliente final -Compran para vender al detal y al por mayor

Actividad práctica

Componente 1: El protagonista.
Tomaremos a manera de ejemplo, el caso de un plan de negocios de una empresa productora de lencería para bebes.

Localización del cliente	Barranquilla-Atlántico
Justificación	En Colombia nacen cerca de 469.146 bebes el año, de los cuales se calcula que 29.870 son en el departamento del Atlántico (DANE 2018); lo que genera una gran oportunidad de negocio. Este comportamiento hace que el segmento de ropa para bebés sea uno de los más dinámicos en el negocio de las confecciones. Se trata de una categoría que registra crecimientos anuales promedio del 9%. Según el informe tomado de América Retail: El mercado infantil en Colombia está en constante crecimiento, pasó de $ 1,4 billones en ventas en el 2016 a $1,5 billones en el 2017, siendo el tercero de importancia dentro del sector de la moda, detrás de la ropa de mujer y la ropa interior. De esta cifra, cerca de unos $300.000 millones corresponden al segmento de 0 a 4 años. El nacimiento diario de niños, así como la rotación permanente en el vestuario y accesorios, hacen que el segmento de bebés sea uno de los más dinámicos, registrando unos crecimientos anuales promedio de 9%.

Actividad práctica

Teniendo en cuenta su idea de negocio o emprendimiento, desarrolle cada uno de los 4 componentes del plan de negocio:

Componente 1: El protagonista

Nombre del cliente
Perfil del cliente
Localización del cliente
Justificación



30
Min

Oportunidad del mercado



Tendencias de crecimiento del mercado al que pertenece el modelo de negocios.

Componente 2: Oportunidad del mercado

Ejemplo, con el que podemos mostrar parte de la información que se debe tener en cuenta al momento de analizar la tendencia del sector al cual pertenece el negocio.

El sector textil colombiano, se caracteriza por presentar cambios en su dinámica de producción. Según un documento de Super sociedades, el sector textil-confección se desarrolla en casi todo el territorio colombiano; sin embargo, existen unos focos principales como las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali. El 48,61% se concentra en Bogotá (especialmente fibras artificiales y sintéticas, hilados de lana, tapices, tapetes de lana y confecciones), el 28,83% en Antioquia (fuerte en la producción de tejidos planos de algodón y sus mezclas, ropa de algodón en tejido de punto y tejidos de punto de fibra artificial y sintética, y confecciones), el 6,03% en Valle del Cauca, EL 3,62% EN ATLÁNTICO, el 3,14% en Risaralda, el 3,02% en Santander, el 2,05% en Cundinamarca, el 1,21% en Tolima y el 1,09% Norte de Santander y el 2,41% distribuido en el resto del País. Actualmente existen 3 clúster regionales del sector con su especialización: Antioquia (textil, confección, diseño y moda), Bogotá (moda) y Tolima (confección). Adicionalmente, se están generando nuevos clústeres en Atlántico (diseño y confecciones) y en el eje cafetero (confecciones).

Oportunidad del mercado

Competidores

Identificar los competidores mas importantes

Análisis:

Localización
Productos/Servicios
Precios
Logística
Fortalezas y debilidades

Definir con cuales vas a interactuar.

Definir cuales afectan de manera directa o a través de productos sustitutos.

Actividad práctica

Componente 2: Oportunidad de Mercado

Tendencia del mercado
Competencia:

NOMBRE	LOCALIZACION	PRODUCTOS Y SERVICIOS	PRECIOS	LOGISTICA DE DISTRIBUCION	FORTALEZAS Y DEBILIDADES



30 Min

Solución

Concepto de Negocio

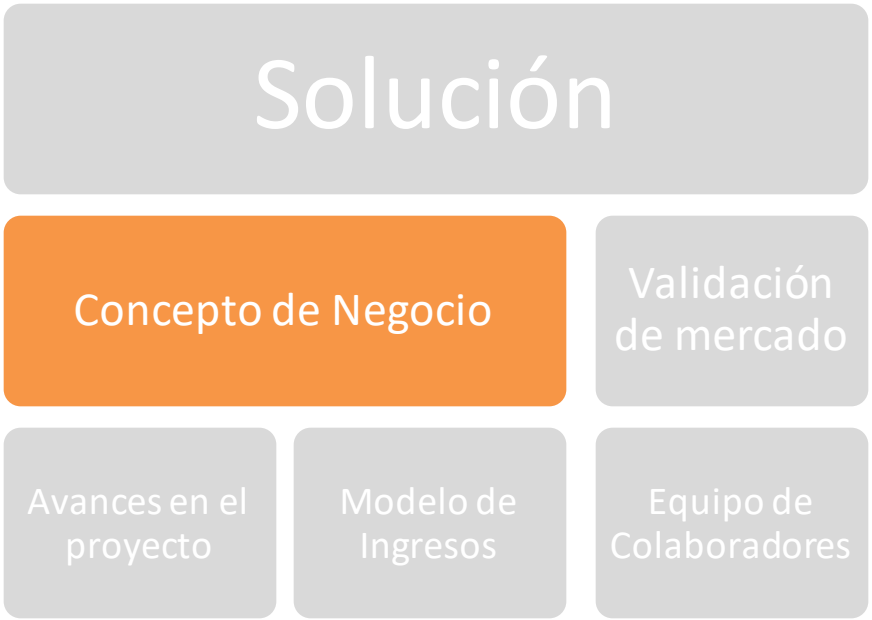
Validación de mercado

Avances en el proyecto

Modelo de Ingresos

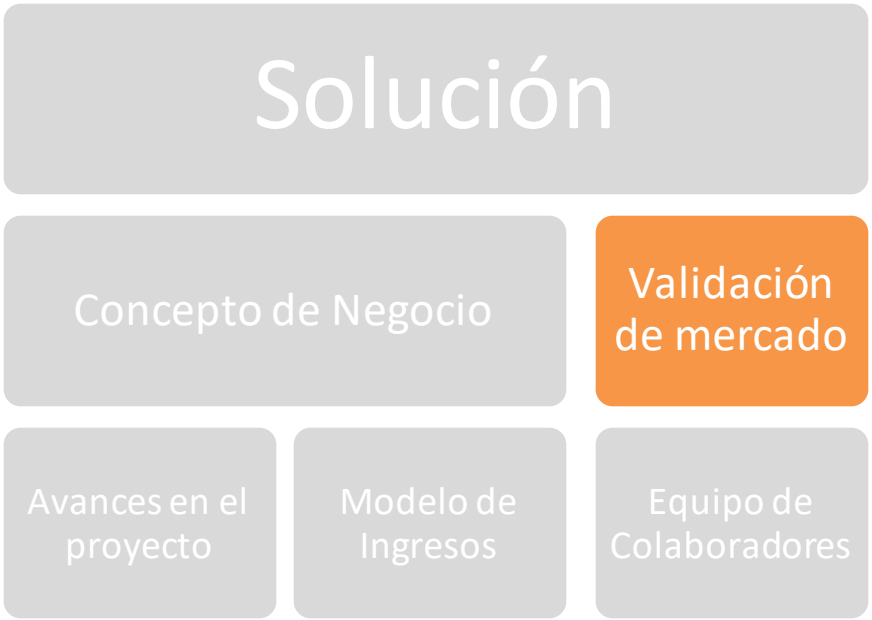
Equipo de Colaboradores

Solución



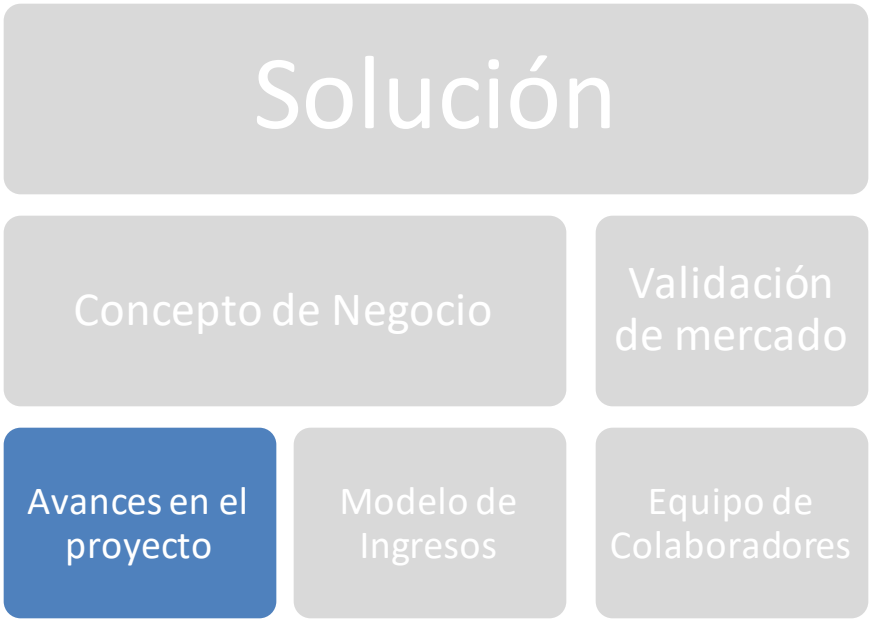
Es el planteamiento que se hace de **cómo funcionarán todas las áreas de la empresa,** frente a la solución planteada que resolverá las necesidades identificadas en el mercado. **Es importante destacar que tipo de innovación se va a desarrollar,** si es en producto o en proceso y describir de manera amplia la misma.

Solución



Se deben presentar registros validados de venta (si se han tenido), resultados de entrevistas realizadas, aliados comerciales, grupos focales y demás acciones para validar con clientes la aceptación por el producto.

Solución



Se indican los **avances logrados en términos técnicos** (Mejoras del producto o en el proceso y su evolución, equipos y maquinas adquiridos…), **avances en comercialización** (Ventas alcanzadas en el ultimo año y/o colocación de muestras) y los **avances legales** (Si está o no constituido en cámara de comercio como persona natural y otros permisos obtenidos.

Solución



En este elemento se definen los **principales cargos que tendrá la empresa**. Es decir, esbozar el equipo de trabajo administrativo, comercial y operativo, incluyendo funciones principales, salarios, tipo de contrato, entre otros.

Solución



Se debe describir la **estrategia de generación de ingresos** que tendrá el modelo de negocio, si será por venta directa, o por uso, por publicidad. Se deben incluir las estrategias de mercadeo y ventas, considerando los canales de comercialización.

Actividad práctica

Componente 3: Solución

Siguiendo con el ejemplo de la empresa productora de lencería para bebes, ***el concepto de negocio*** se puede presentar de la siguiente forma:

DFCE CREACIONES se dedica al diseño, confección y comercialización de lencería para bebé a través de la técnica de sublimación y exclusividad.

De acuerdo a los resultados de investigación de mercado, y la validación realizada con algunos de los socios comerciales que en la actualidad se les vende productos de lencería para bebé, las necesidades a satisfacer con nuestros productos son los siguientes: Exclusividad en los diseños y clientes, diversificación de diseños, distribución directa, precios Competitivos, servicio de Personalización.

DFCE Creaciones brinda seriedad y cumplimiento a cada uno de sus clientes, para esto cuenta con personal capacitado y entrenado para la realización de cada artículo, contando con maquinaria adecuada y material óptimo para la elaboración de cada prenda, tenemos una amplia infraestructura (Bodega) en la ciudad de Barranquilla desde el año 2017. Realizando todo el proceso desde el Diseño, Confección y comercialización de Lencería Para Bebe a través de la sublimación.
Los artículos ofrecidos son: sabanas, canastilla pañalera, almohadas lactantes, protectores de cuna y bolso pañalera artículos de óptima calidad, cada uno cuenta con especificaciones adecuadas para su uso, comercializados principalmente en Barranquilla.

Trabajo autónomo por parte del participante

Futuro del negocio

Estrategias de promoción

Como se dará a conocer el negocio y los productos.

Estrategias de distribución

Canales de distribución

Estrategias de publicidad

Campañas para conectar con tus clientes

Actividad práctica

Componente 4: Futuro del negocio
Estrategia de promoción:

Estrategia de promoción (nombre):	Evento de Lanzamiento
Propósito:	Desarrollar un esquema promocional que busque informar y dar a conocer la existencia de la empresa

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Evento de Lanzamiento	-Cronograma de actividades -Cotizaciones -Elementos varios	Mes 4	1,000,000.00	Gerente

Actividad práctica

Componente 4: Futuro del negocio
Estrategia de comunicación.

Estrategia de Comunicación (nombre): Publicidad y Mercadeo

Propósito: Posicionar la empresa en el mercado objetivo

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Diseño Flayer	Diseño e impresión	Mes 4	50,000.00	Gerente
Diseño Página Web Empresarial	Desarrollador	Mes 4	800,000.00	Gerente
Diseño Pendón	Diseño e impresión	Mes 4	100,000.00	Gerente
Diseño tarjeta de presentación	Diseño e impresión	Mes 4	50,000.00	Gerente
Entrega de muestras	-Muestras -Movilización	Mes 4	500,000.00	Gerente

Actividad práctica

Componente 4: Futuro del negocio

Estrategia de Distribución (nombre): Punto de Venta

Propósito: Realizar el despacho de los productos desde el punto de fábrica

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Despacho de Mercancia	Embalaje	Mes 4	00.00	Gerente

Actividad práctica

Taller práctico: plan de negocio

Componente 4: Futuro del negocio

Estrategias de promoción
Estrategias de distribución
Estrategias de publicidad



Trabajo autónomo por parte del participante

Retroalimentación

Acaban de experimentar que la formulación de un plan de negocio contempla el desarrollo de una serie de componentes y elementos claves, lo cual le permitirá tener un panorama claro de cómo alcanzar los objetivos trazados en su emprendimiento, es por ellos que se le invita a seguir fortaleciendo su proyecto.

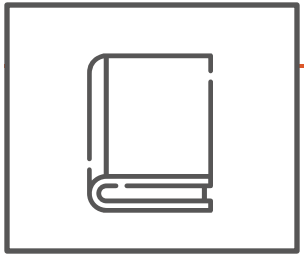
Es importante que la formulación del plan de negocio se haga de manera dinámica, esto quiere decir que no se formule desde la comodidad de un escritorio, debe salir al mercado, conversar con los clientes, hacer entrevistas, encuestas, utilizar fuentes primarias y secundarias que le agregue valor al proyecto.

Video Tips

6. Video Tips

ÁLVAREZ Luz Elena (2021). Regional Atlántico

Material de Apoyo



Material de apoyo

CIENFUEGOS Rodrigo (2021). Taller práctico plan de negocio. Colombia. URL: https://drive.google.com/file/d/1b5Tp2E92bxHcA5WIDoCRyYdI6E7MVcjx/view?usp=sharing

SENA Coordinación Nacional de Emprendimiento (2017). Guía plan de negocios del fondo emprender. Colombia. URL: http://www.fondoemprender.com/Lists/HerramientasEmprendedores/DispForm.aspx?id=14


FONDO
emprend

G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co