

INDICE

PRESENTACION	iii
META Y OBJETIVO GENERAL	vii
DESCRIPCION DEL PROGRAMA	ix
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES SEMANAL	xi
SEMANA 1	1
CAPITULO I	
INTRODUCCION AL PLAN DE NEGOCIOS	1
1. Descripción del Negocio	10
1.1 Perfil de la Industria	10
1.2 Perfil de la Empresa	11
Exposición Semana 1	13
SEMANA 2	23
CAPITULO I (continúa)	
DESCRIPCION DEL NEGOCIO	25
Perfil del Producto/servicio	25
1.3.1 Descripción de su producto/servicio	25
1.3.2 Posicionamiento	26
1.3.3 Posición Única de Ventas (PUV)	26
1.3.4 FODA	27
1.4 El precio	28
1.4.1 Costo de fabricación	29
1.4.2 Precios de la Competencia	32
1.4.3 Precio Final	33
Exposición Semana 2	34
SEMANA 3	45
CAPITULO II	
EL MERCADO	45
2. El Mercado	47
2.1 Perfil del Cliente	48
2.2 Tamaño del Mercado y sus tendencias	53
Exposición Semana 3	56
SEMANA 4	
REPASO Y DINAMICAS	63
SEMANA 5	
DINAMICAS Y ASESORIAS	67
SEMANA 6	
CAPITULO II (continúa)	
EL MERCADO: COMPETENCIA Y CURVA DE VALOR	71
2.3 La Competencia	73
2.3.1 Análisis competitivo de las partes	73
2.4 Cadena de Valor Agregado	75
2.4.1 Investigando el mercado	79
2.4.2 Tabla de competidores	80
2.5 Ventas estimadas	81
Exposición Semana 6	84

SEMANA 7	
CAPITULO III	
CANALES DE DISTRIBUCION	93
3. Canales de Distribución.....	95
3.1 Clasificación de canales empleados.....	96
3.1.1 Canal distribución bienes de consumo	96
3.1.2 Canal distribución bienes industriales	96
3.1.3 Canal distribución de servicios	96
3.2 Tipos de intermediarios de productos o servicios.....	97
3.2.1 Definición de intermediario/a	97
3.2.2 Importancia de personas u organizaciones intermediarias	97
3.2.3 Clasificación de intermediarios/as.....	98
3.2.4 Niveles de intermediarios/as	99
3.3 Tipos de Distribución.....	101
3.3.1 Distribución intensiva	101
3.3.2 Distribución selectiva	101
3.3.3 Distribución exclusiva.....	102
3.4 Administración de Canales de Distribución	102
3.4.1 La Cobertura y el Mercado.....	102
3.4.2 Control.....	102
3.4.3 Costos	103
3.4.4 Motivación	104
3.4.5 Evaluación de miembros del canal	104
Exposición Semana 7	106

SEMANA 8	
CAPITULO IV	
ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y VENTAS	115
4. Mercadeo y ventas	117
4.1 Estrategias de Mercadeo.....	117
4.2 Método de Ventas	118
4.3 Método de Promoción (publicidad).....	119
4.4 Mezcla de Mercadotecnia.....	119
4.5 50 Ideas para Promocionar	125
Exposición Semana 8	135

SEMANA 9	
ESTRATEGIA FINANCIERA	143
Exposición Semana 9	145
Tabla 1: Proyección de venta	155
Tabla 2: Capital Inicial	156
Tabla 3: Estado de Resultados	159
Tabla 4: Flujo de Efectivo	160
ANEXO 1: DINAMICAS	163