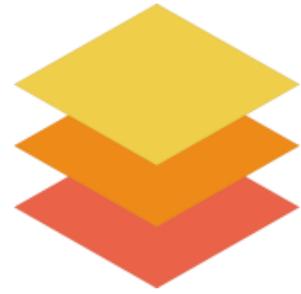


**expertemprende**  
®nevojiniciativa

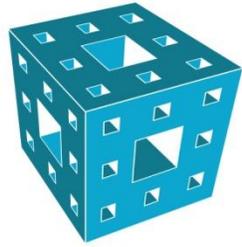


®nevojiniciativa

JUNTA DE EXTREMADURA



DAFO



expertemprende  
®nevo|iniciativa

# En vuestro Plan de Empresa

## Tabla de contenido

### Contenido

|   |    |
|---|----|
| Por qué seguimos empeñados en que realices un plan de empresa                 | 1  |
| 1. Fortalece lo expuesto en el Canvas   | 1  |
| 2. No nos va a costar mucho más trabajo adicional                             | 1  |
| 3. Necesidades de financiación, entrada de Inversores, socios estratégicos... | 1  |
| 4. Comparativas y Defensa   | 2  |
| 1. Qué y quiénes somos: Proyecto y Equipo Promotor                            | 3  |
| 1. Idea de Negocio  | 3  |
| A. Información a incluir al explicar nuestra idea de negocio                  | 4  |
| B. Contenidos y ejemplos  | 5  |
| C. Misión y Visión  | 7  |
| 2. Equipo Promotor  | 9  |
| 3. Forma Jurídica   | 10 |
| 4. Localización   | 12 |
| 5. Productos/Servicios  | 13 |
| 2. Lo que nos rodea. Análisis de Mercado/Análisis del entorno                 | 15 |
| 1. Sector, entorno y competencia: los "stakeholders".                         | 15 |
| 2. Clientes   | 19 |
| 3. Proveedores  | 21 |
| 4. Análisis DAFO  | 23 |
| 3. Cómo vamos a vender. Plan de Marketing y Estrategia                        | 28 |
| 1. Producto, precio, promoción y distribución                                 | 26 |
| A. Producto   | 26 |
| B. Precio   | 26 |
| C. Promoción  | 29 |
| D. Distribución   | 32 |
| 4. Con qué contamos y qué necesitamos.  | 35 |
| 1. Medios Técnicos  | 35 |
| 2. El Equipo  | 36 |
| A. Costes Sociales  | 37 |
| B. Tipos de contrato  | 37 |



DAFO

Se desarrolla en los años sesenta en la universidad de Stanford (EE.UU.) como herramienta para la dirección estratégica de las empresas.



## ¿PARA QUÉ EL ANÁLISIS DAFO?

Para tomar buenas decisiones

Cuando no sabes si es una buena idea seguir adelante con una idea empresarial, el DAFO te ayuda a ordenar las ideas, analizando los PROS y CONTRAS





## DAFO

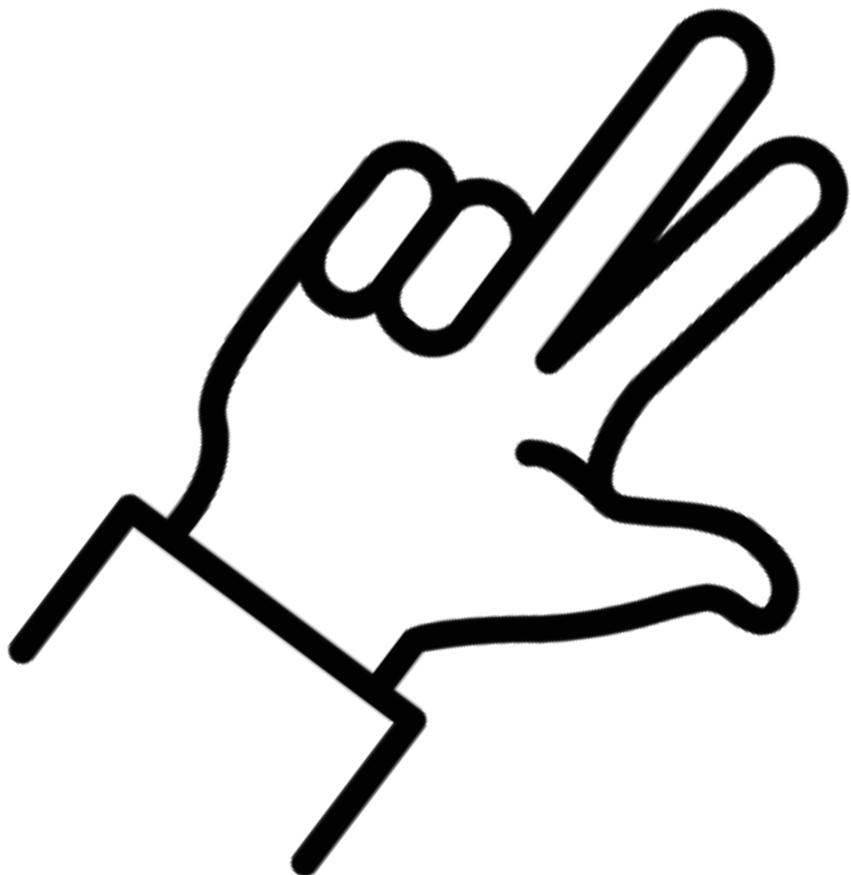
¿Qué aprenderán los alumnos?

- ✓ Tomar decisiones estratégicas precisa un análisis previo.
- ✓ Hay factores que dependen directamente de nosotros y otros que se encuentran fuera de nuestro alcance de actuación.
- ✓ Toda decisión tiene consecuencias positivas y negativas.

*Un buen estratega analiza bien toda la información antes de tomar una decisión*



## CÓMO HACER UN DAFO EN 3 pasos



¡Vamos a hacer el DAFO de nuestro proyecto!



## CÓMO HACER UN DAFO EN 3 pasos

**1**

Define bien el problema o la duda que se plantea



## CÓMO HACER UN DAFO EN 3 pasos

¿El proyecto empresarial es viable?

¿Qué profesión elijo?

¿Debo mudarme a otro piso?

¿Estudio una carrera universitaria?...



## CÓMO HACER UN DAFO EN 3 pasos

# 2

Reflexiona  
Investiga  
Analiza  
Observa





## CÓMO HACER UN DAFO EN 3 pasos

Obtén información del sector de tu empresa

Conoce las empresas de la competencia

Analiza las capacidades de tu equipo

Conoce todos los detalles del proceso productivo

¿Quiénes son tus clientes?

¿Cómo se encuentra la economía del país?

¿Qué apoyos tienes para emprender con esta idea?

• • •



## CÓMO HACER UN DAFO EN 3 pasos

3

Organiza la información

**D**ebilidades

**A**menazas

**F**ortalezas

**O**portunidades

# **D**ebilidades

¿qué cosas podéis mejorar? ¿qué os falta? ¿qué hay que cambiar?

# Debilidades

¿qué cosas podéis mejorar? ¿qué os falta? ¿qué hay que cambiar?

¿El equipo necesita más formación?

¿Tenéis el local para la empresa/tienda? ¿está bien ubicado?

¿Necesitáis contratar más personas para el equipo?

¿Conocéis todos los detalles del proceso de fabricación?

¿Os falta experiencia?

**D**ebilidades

**A**menazas

**F**ortalezas

**O**portunidades

# Amenazas

¿qué obstáculos encontramos en el mercado, en la sociedad o en el momento actual de la economía?

# Amenazas

¿qué obstáculos encontramos en el mercado, en la sociedad o en el momento actual de la economía?

¿Hay muchas empresas que ya están vendiendo este producto o similar?

¿Necesitamos muchos permisos, licencias o documentación para nuestra empresa?

¿La economía está en un buen momento? ¿hay mucho paro? ¿hay crisis?

¿Nuestros clientes se encuentran en nuestro entorno?

¿Es fácil encontrar proveedores para nuestra empresa?

**D**ebilidades

**A**menazas

**F**ortalezas

**O**portunidades

# Fortalezas

¿Cuáles son vuestras virtudes? ¿por qué vuestra empresa puede ser una gran empresa?

# Fortalezas

¿Cuáles son vuestras virtudes? ¿por qué vuestra empresa puede ser una gran empresa?

¿Lleváis mucho tiempo trabajando en esta idea? ¿Estáis muy motivados?

¿Vuestra empresa es original?

¿Sois buenos convenciendo a la gente, buenos vendedores?

¿Habéis diseñado una estrategia de venta llamativa?

¿Se os dan bien las redes sociales y las nuevas tecnologías?

¿Ya contáis con la formación y habilidades necesarias?

¿Tenéis experiencia?

¿Contáis con el equipamiento necesario?

¿Os van a guiar o ayudar en los inicios?

**D**ebilidades

**A**menazas

**F**ortalezas

**O**portunidades

# Oportunidades

¿Es un buen momento para un negocio como este?  
(mercado, economía, sociedad, tecnología, legalidad...)

¿La economía está creciendo? ¿los indicadores económicos son buenos?

¿No hay demasiada competencia todavía?

¿Las tendencias sociales llevan a los clientes a buscar nuestro producto?

¿Las leyes están cambiando y ahora es más fácil comercializar nuestro producto?

¿Los avances tecnológicos facilitan la venta de nuestro producto?

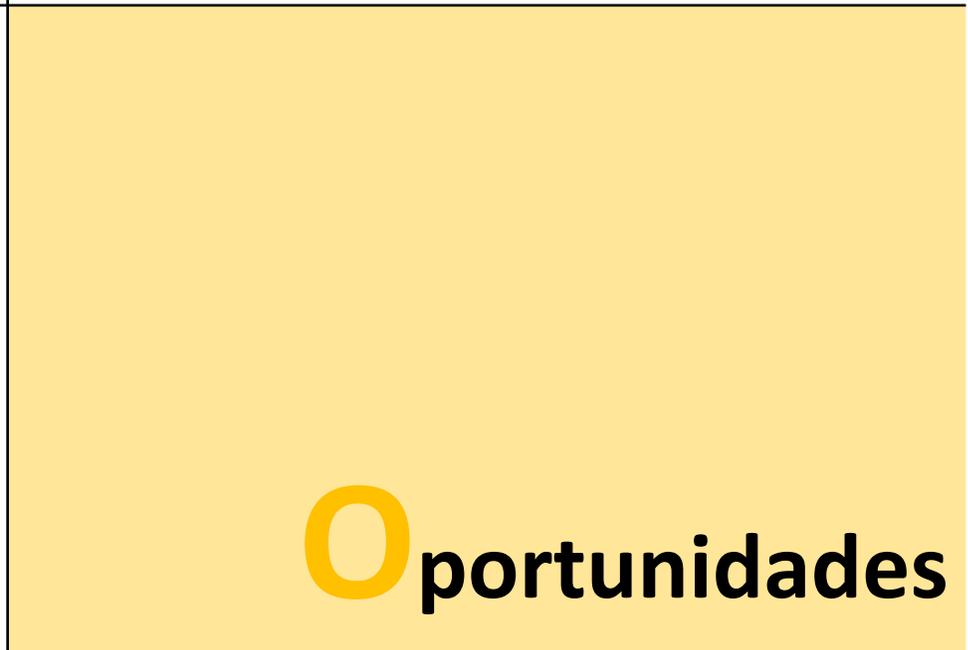
¿Se han abaratado los costes de producción?

**D**ebilidades

**A**menazas

**F**ortalezas

**O**portunidades



**D**ebilidades

**A**menazas

**F**ortalezas

**O**portunidades

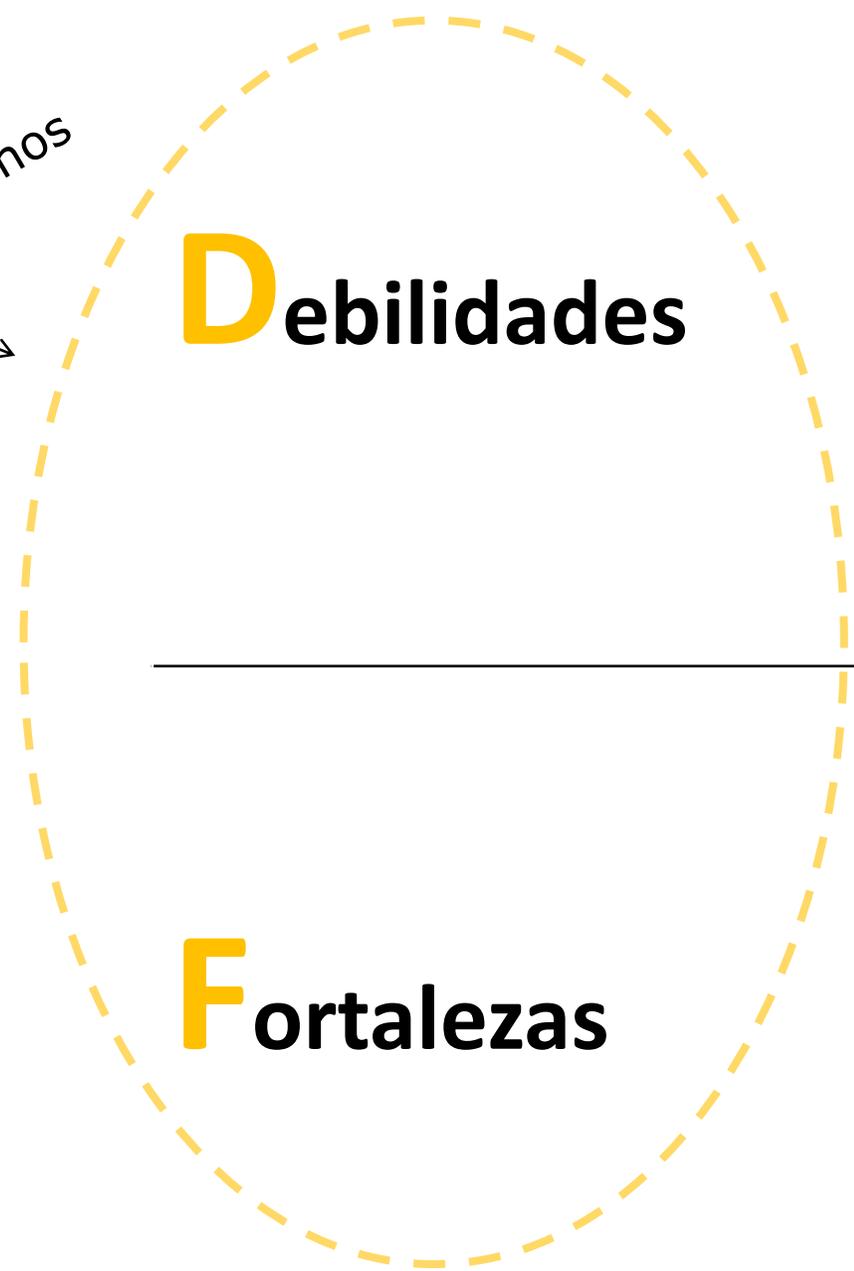
Factores internos  
→

**D**ebilidades

**A**menazas

**F**ortalezas

**O**portunidades



Factores internos

**D**ebilidades

**F**ortalezas

**A**menazas

**O**portunidades

Factores del entorno



DAFO



CAME

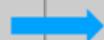
CAME: Es una herramienta muy práctica que canaliza y asienta los resultados del DAFO transformándolos en **líneas claras de acción**.

**DESCRIPCIÓN**  
DE LA IDEA DE NEGOCIO

 **DAFO**

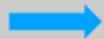
ASPECTOS INTERNOS

Debilidades



Corregir

Fortalezas

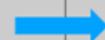


Mantener

 **CAME**

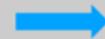
ASPECTOS EXTERNOS

Amenazas



Afrontar

Oportunidades

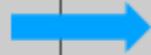


Explotar



## ASPECTOS INTERNOS

**Debilidades**



**Corregir**

### Un ejemplo:

**Debilidad** detectada en el DAFO: NUEVO PRODUCTO (perfume), NO SE CONOCE EN EL MERCADO.

**Plan de acción** para reorientar el plan de marketing:

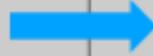
Organizar Actividad “sampling de producto”

Se solicitará permiso municipal y se podrá un pequeño stand rotulado en un sitio peatonal concurrido.

Azafatos/as ofreciendo una prueba de producto y regalando muestras en hora punta.

## ASPECTOS EXTERNOS

**Amenazas**



**Afrontar**

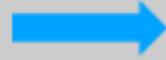
### Un ejemplo

**Amenaza:** La actividad de la empresa precisa de muchos permisos y un proceso lento de concesión.

**Plan de acción:**

- Contactar con servicios públicos de ayuda (PAE) o presupuestar la contratación de una asesoría.
- Elaborar un Plan de Acción que tenga en cuenta el tiempo de espera, para ajustar las inversiones y los pasos a dar.

**Fortalezas**



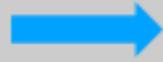
**Mantener**

**Un ejemplo**

**Fortaleza:** Nuestra idea de negocio es muy novedosa.

**Plan de acción:** Desarrollar un plan de fidelización para retener a los clientes para que no se vayan con la competencia una vez que la idea de negocio se popularice y aparezcan más empresas.

Oportunidades



Explotar

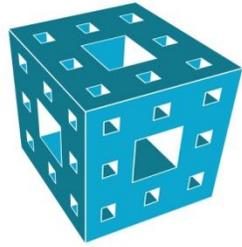
#### Un ejemplo

**Oportunidad:** Los clientes están habituados a las TIC y usan su smartphone diariamente.

**Plan de acción:**

Aprovechar el buen manejo de los usuarios para reducir costes de comunicación eliminando los medios tradicionales y utilizando recursos digitales (más baratos y mejor segmentados)

Establecer un canal de comunicación a través de whatsapp/redes sociales/email (más barato y personal)



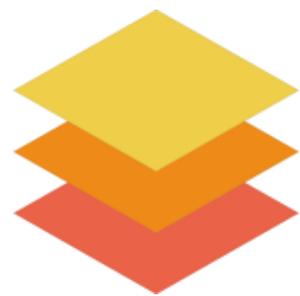
expertemprende  
®nevo|iniciativa

# En vuestro Plan de Empresa

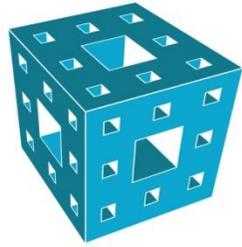
## Tabla de contenido

### Contenido

|   |    |
|---|----|
| Por qué seguimos empeñados en que realices un plan de empresa                 | 1  |
| 1. Fortalece lo expuesto en el Canvas   | 1  |
| 2. No nos va a costar mucho más trabajo adicional                             | 1  |
| 3. Necesidades de financiación, entrada de Inversores, socios estratégicos... | 1  |
| 4. Comparativas y Defensa   | 2  |
| 1. Qué y quiénes somos: Proyecto y Equipo Promotor                            | 3  |
| 1. Idea de Negocio  | 3  |
| A. Información a incluir al explicar nuestra idea de negocio                  | 4  |
| B. Contenidos y ejemplos  | 5  |
| C. Misión y Visión  | 7  |
| 2. Equipo Promotor  | 9  |
| 3. Forma Jurídica   | 10 |
| 4. Localización   | 12 |
| 5. Productos/Servicios  | 13 |
| 2. Lo que nos rodea. Análisis de Mercado/Análisis del entorno                 | 15 |
| 1. Sector, entorno y competencia: los "stakeholders".                         | 15 |
| 2. Clientes   | 19 |
| 3. Proveedores  | 21 |
| 4. Análisis DAFO  | 23 |
| 3. Cómo vamos a vender. Plan de Marketing y Estrategia                        | 28 |
| 1. Producto, precio, promoción y distribución                                 | 26 |
| A. Producto   | 26 |
| B. Precio   | 26 |
| C. Promoción  | 29 |
| D. Distribución   | 32 |
| 4. Con qué contamos y qué necesitamos.  | 35 |
| 1. Medios Técnicos  | 35 |
| 2. El Equipo  | 36 |
| A. Costes Sociales  | 37 |
| B. Tipos de contrato  | 37 |



Equipo emprendedor



expertemprende  
®nevo|iniciativa

# En vuestro Plan de Empresa

## Tabla de contenido

### Contenido

|   |           |
|---|-----------|
| Por qué seguimos empeñados en que realices un plan de empresa                 | 1         |
| 1. Fortalece lo expuesto en el Canvas   | 1         |
| 2. No nos va a costar mucho más trabajo adicional                             | 1         |
| 3. Necesidades de financiación, entrada de Inversores, socios estratégicos... | 1         |
| 4. Comparativas y Defensa   | 2         |
| <b>1. Qué y quiénes somos: Proyecto y Equipo Promotor</b>                     | <b>3</b>  |
| 1. Idea de Negocio  | 3         |
| A. Información a incluir al explicar nuestra idea de negocio                  | 4         |
| B. Contenidos y ejemplos  | 5         |
| C. Misión y Visión  | 7         |
| <b>2. Equipo Promotor</b>   | <b>9</b>  |
| 3. Forma Jurídica   | 10        |
| 4. Localización   | 12        |
| 5. Productos/Servicios  | 13        |
| 2. Lo que nos rodea. Análisis de Mercado/Análisis del entorno                 | 15        |
| 1. Sector, entorno y competencia: los "stakeholders".                         | 15        |
| 2. Clientes   | 19        |
| 3. Proveedores  | 21        |
| 4. Análisis DAFO  | 23        |
| 3. Cómo vamos a vender. Plan de Marketing y Estrategia                        | 26        |
| 1. Producto, precio, promoción y distribución                                 | 26        |
| A. Producto   | 26        |
| B. Precio   | 26        |
| C. Promoción  | 28        |
| D. Distribución   | 32        |
| <b>4. Con qué contamos y qué necesitamos.</b>                                 | <b>35</b> |
| 1. Medios Técnicos  | 35        |
| <b>2. El Equipo</b>   | <b>36</b> |
| A. Costes Sociales  | 37        |
| B. Tipos de contrato  | 37        |

## ¿Qué aprenderán los alumnos?

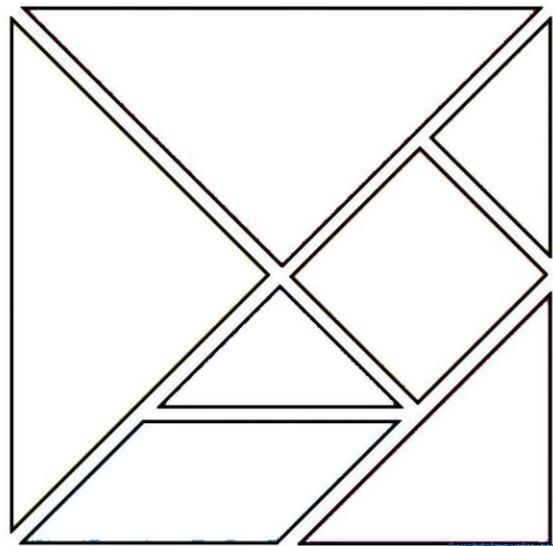
- ✓ En una empresa hay diferentes tareas –áreas o departamentos—
- ✓ Cada persona tenemos unas capacidades y preferencias
- ✓ Reparto de tareas y organización (roles) en función de las capacidades buscando la complementación
- ✓ Cubrir las carencias con trabajadores/as: COHERENCIA

**¿CUÁLES SON NUESTROS ROLES?**

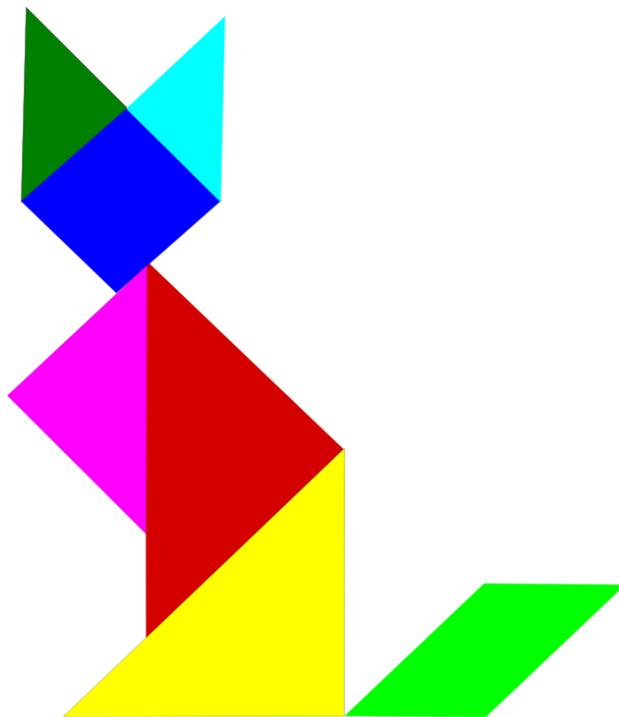
RETO: Trabajando en equipo



RETO: Trabajando en equipo



RETO: Trabajando en equipo



# Reflexionamos

¿Cuál fue la primera actitud que asumisteis al descubrir el reto?

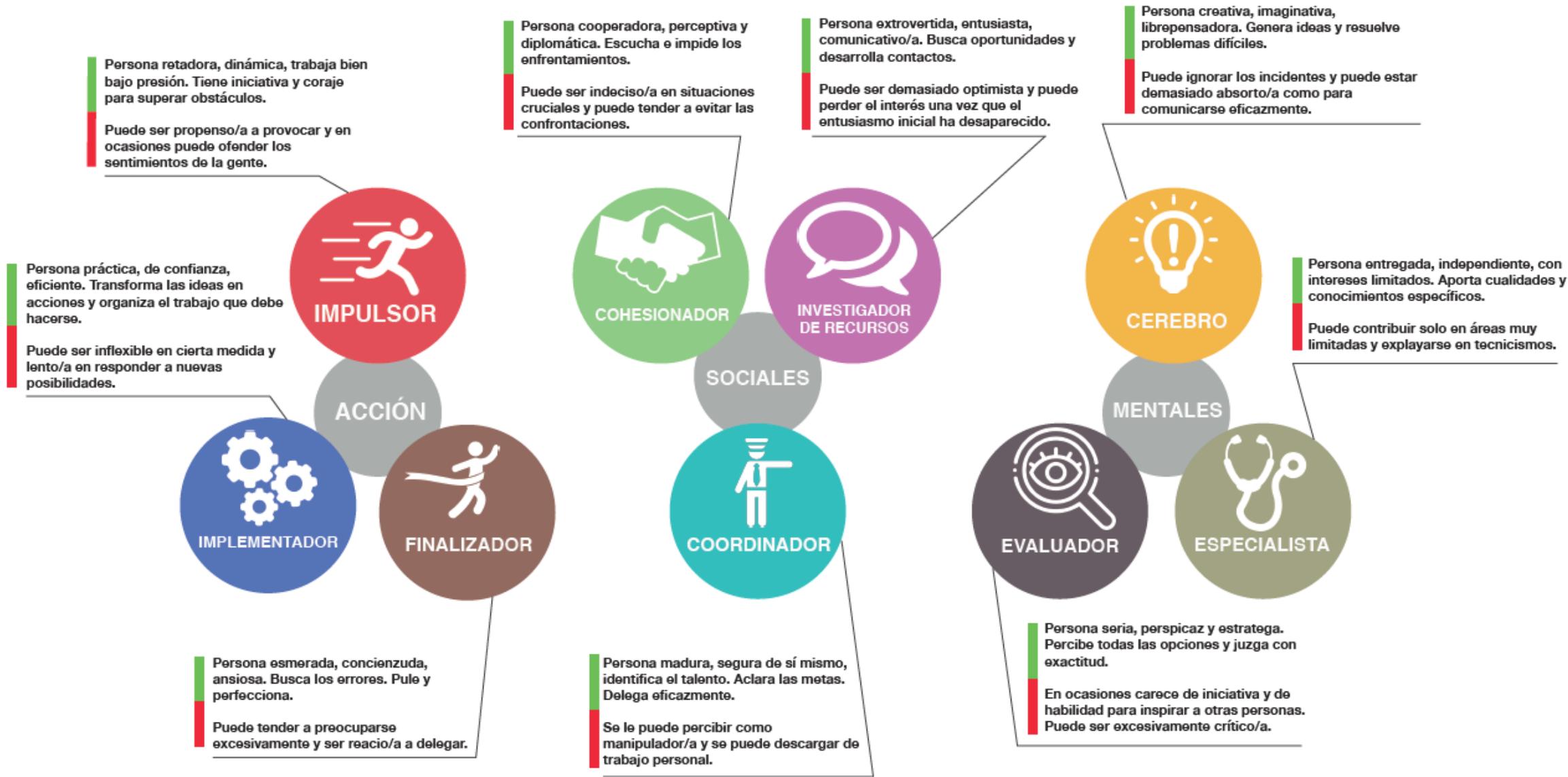
¿Cómo fluyó la comunicación?

¿Cuál fue la primer estrategia que asumiste?.

¿Alguien tomó el liderazgo?

¿Alguno quería participar y no pudo?

¿Cómo os habéis organizado internamente?



**CADA PERSONA**  
**APORTA**  
**LO MEJOR**  
AL PROYECTO





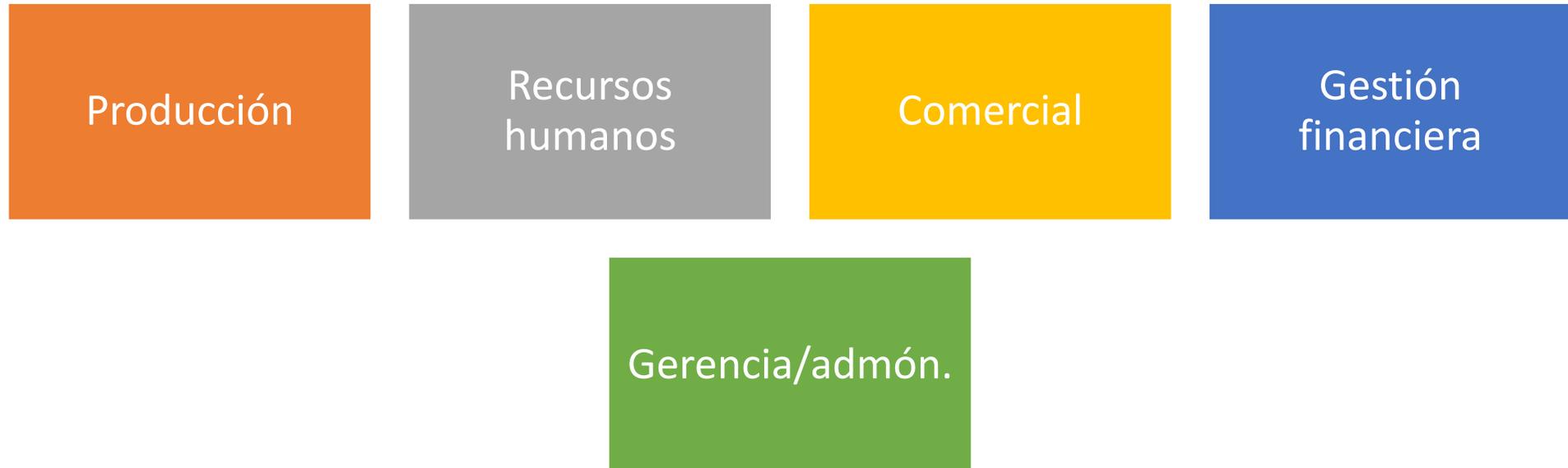
Proyecto empresarial



Equipo

Asignar funciones en relación a las habilidades y capacidades

# Definir las áreas de la empresa



# Definir las áreas de la empresa



# Definir las áreas de la empresa

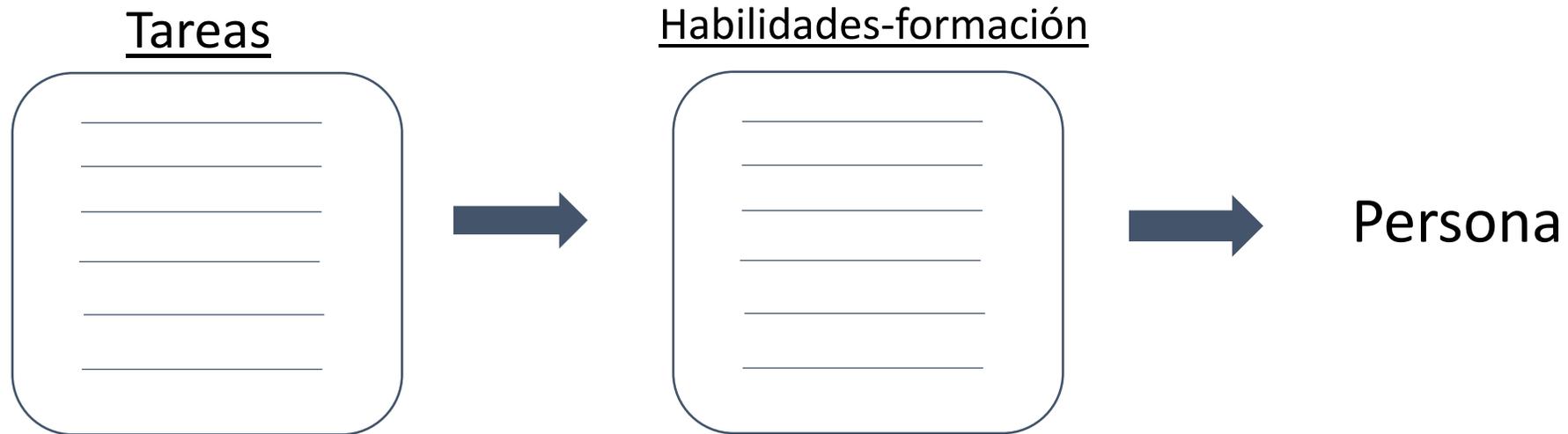
## ÁREAS O SUBSISTEMAS DE UNA EMPRESA



# Definir las áreas de la empresa



# Definir los perfiles necesarios para los puestos de trabajo

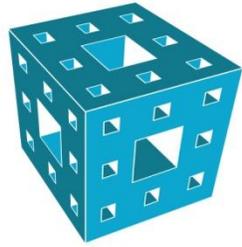








- ✓ SATISFACCIÓN
- ✓ VALORES
- ✓ CAPACIDADES



expertemprende  
®nevo|iniciativa

# En vuestro Plan de Empresa

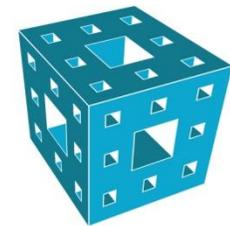
## Tabla de contenido

### Contenido

|   |           |
|---|-----------|
| Por qué seguimos empeñados en que realices un plan de empresa                 | 1         |
| 1. Fortalece lo expuesto en el Canvas   | 1         |
| 2. No nos va a costar mucho más trabajo adicional                             | 1         |
| 3. Necesidades de financiación, entrada de Inversores, socios estratégicos... | 1         |
| 4. Comparativas y Defensa   | 2         |
| <b>1. Qué y quiénes somos: Proyecto y Equipo Promotor</b>                     | <b>3</b>  |
| 1. Idea de Negocio  | 3         |
| A. Información a incluir al explicar nuestra idea de negocio                  | 4         |
| B. Contenidos y ejemplos  | 5         |
| C. Misión y Visión  | 7         |
| <b>2. Equipo Promotor</b>   | <b>9</b>  |
| 3. Forma Jurídica   | 10        |
| 4. Localización   | 12        |
| 5. Productos/Servicios  | 13        |
| 2. Lo que nos rodea. Análisis de Mercado/Análisis del entorno                 | 15        |
| 1. Sector, entorno y competencia: los "stakeholders".                         | 15        |
| 2. Clientes   | 19        |
| 3. Proveedores  | 21        |
| 4. Análisis DAFO  | 23        |
| 3. Cómo vamos a vender. Plan de Marketing y Estrategia                        | 26        |
| 1. Producto, precio, promoción y distribución                                 | 26        |
| A. Producto   | 26        |
| B. Precio   | 26        |
| C. Promoción  | 28        |
| D. Distribución   | 32        |
| <b>4. Con qué contamos y qué necesitamos.</b>                                 | <b>35</b> |
| 1. Medios Técnicos  | 35        |
| <b>2. El Equipo</b>   | <b>36</b> |
| A. Costes Sociales  | 37        |
| B. Tipos de contrato  | 37        |

THANK YOU

GRACIAS  
ARIGATO  
SHUKURIA  
JUSPAKAR  
DANKS-CHEEN  
TASHAKKUR ATU  
TAQHANNAYLAN  
SUKSAMA  
SUKSES  
BIYAN  
SHUKRIA  
TRACIO  
GRAZIE  
MEHRBANI  
PALINGS  
BOLZIN  
MERCİ



expertemprende  
®nevo|iniciativa