**Pasos para la planeación de una empresa.**

Introducción.

Para poder crear una empresa se necesita 3 aspectos fundamentales

1. Encontrar lo que más te gusta.
2. Saber hacer eso que te gusta o poder aprenderlo, que tengas el potencial para que lo aprendas.
3. Que satisfaga una necesidad de un grupo de personas. Que existan personas dispuestas a pagar por ese producto o servicio que satisface algo de ese nicho de mercado específico.

Para poder crear una empresa hay que aceptar el reto. El emprendedor debe contar con la fortaleza interna y el conocimiento que se requiere para desarrollar un proyecto de negocio y vencer todos los obstáculos que se le presentarán.

Tienes que saber por qué creas un negocio.

¿Por qué creas una empresa?

¿Cuál es la razón, cual es el motivo, para qué o por qué quieres crear esa empresa?

Hay que tener un fundamente interno básico para tener éxito, hay que saber porque la crea.

Hay que definirlas con el conocimiento correcto.

La creación de la empresa tiene unos pasos, todo comienza por el principio, o sea desde sus bases. Hay que construir la cimentación que te permitirá soportar la magnitud de tu edificación.

La creación es por voluntad propia es cuando uno declara que quiere tener una empresa, es algo nuevo que quieres darle paso. Tú tienes que tomar la decisión de crear la empresa, un gran deseo, y deber creer que si puedes.

Existen 4 requisitos para poner una empresa:

1. Visión
2. Esfuerzo.
3. Valentía (Esto está hecho para los valientes, alguien que se atreve a correr riesgos, es aquel que se avienta, tiene una fuerza interior que enfrenta lo que está por venir)
4. Orden. (La creatividad siempre tiene un orden, se necesita un orden para poder optimizar los recursos).(Hay que conocer el orden de cómo se establece una empresa)

¿Cuándo es el momento oportuno para crear la empresa?: Tú decides cuando debe suceder, tú creas las condiciones necesarias y correctas para darle paso a tu nueva empresa. “Cuando el alumno está listo, el maestro aparece”

Tú creas las condiciones correctas y los recursos correctos para que sea creada la nueva empresa.

Cuando estés listo, entonces el universo se reconfigura para que las condiciones y los recursos necesarios lleguen a tu vida y puedas hacer realidad tu empresa.

"Cuando el alumno está preparado, el maestro aparece"

Algo que tenemos que aprender son los 7 hábitos de la gente altamente efectiva de sven covey, ser proactivos.

Existen algunos principios básicos, y uno de ellos es ser sensible para poder inspirarnos y poder identificar cual es nuestro propósito personal, para que con ello podamos definir nuestro propósito empresarial.

Hay que cuidar nuestra manera de pensar,

**Tengo que pensar que valor le doy a mis clientes con lo que ofrece mi empresa.**

Nuestro objetivo es darles valor a las personas por el dinero que ellos nos dan,

Entre más valor le demos a las personas por lo que ellos aportan, mucho mejor. (Ejemplo: Google)

Tu objetivo debe estar claro, el objetivo de nosotros es lograr aplicar las tecnologías de la comunicación por internet para lograr tener más clientes y mejorar los resultados de tu empresa.

El ser humano puede lograr cualquier cosa que se proponga, siempre y cuando tenga las suficientes razones para hacerlo.

Para lograr buenos resultados en la empresa debemos conocer lo más posible a mi público objetivo, o nicho de mercado. Conocer sus pasiones, deseos, necesidades y problemas y ofrecerles soluciones que se ajusten a ellos. Debemos comprometernos a solucionar las necesidades, problemas y apuntar directamente a sus deseos.

Cambios emocionales y espirituales que tenemos que hacer en nuestras vidas para poder alcanzar esa libertada que necesitamos para poder emprender. (Cambio de mentalidad).

Cambiar su manera de pensar. (Cambios internos, para que sea posible la creación, SEA)

Nuevos retos, nuevas cosas,

Mis decisiones determinan el nivel de éxito financiero que tendré, tú lo decides.

Las decisiones de otros son importantes pero no determinantes. Dios tiene que hacer negocios a través de nosotros.

Necesitamos la revelación, despertarse nuestra conciencia empresarial.

5 pensamientos negativos que pueden afectar el inicio de una empresa.

1. Tener una empresa es muy riesgoso. (Solo tenemos que pensar que también tener un trabajo también es riesgoso). Es igual de riesgoso tener un trabajo.
2. Lo segundo es que tenemos que vencer el pensamiento, no tengo todo lo necesario para ser empresario. Lo curioso es que también en cualquier puesto corporativo, no tienes todo para crecer en ese puesto. (Vas a tener que = Nunca vas a tener todas las condiciones para que sea el momento optimo para iniciar una empresa). Hay que desarrollar una mente empresarial, cualquiera que sea tu actividad actual. “Yo no tengo todo lo que hace falta”
3. Tienes que vencer la conciencia que ser un empresario es algo muy duro, los empresarios no trabajan por dinero, trabajan por resultados, por eso trabajan duro. Porque es una mentalidad diferente. Lo que te trae satisfacción es que lograste el resultado que eventualmente te va a traer el dinero. Los empresarios trabajan duro porque quieren resultados.
4. Una de las cosas es vencer que el ser empresario es algo inmoral, el empresario da valor, da empleos, satisface una necesidad, añade valor a la vida de las personas. Que cree una cadena de valor a todos los participantes. Añade valor cuando hacen negocios.
5. No es el tiempo correcto, ¿Cuándo es el tiempo correcto? En tiempos de abundancia, en tiempos de pobreza, cuanto tengo trabajo, cuando me despidan. El tiempo correcto es cuando tú lo decides. El día que tu lo decides.

Para ser empresario debes tener varias cualidades:

1. Tener confianza. En sí mismo, en el mercado, en la sociedad, confianza en tu interior
2. Optimista, tiene que ver posibilidades donde otros no lo ven, tiene que ver con claridad, pensar diferente,
3. Tener valentía,
4. Tiene que estar enfocado en resultados, los resultados son los que producen dinero.
5. Estar inspirado. (Oír las cosas correctas, ver las posibilidades, oír las cosas positivas, constantemente. Proceso interno, que le da luz. Los empresarios trabajan duro porque están enfocados en los resultados,

Inspiración.

Sueños, visiones y las proyecciones de tu empresa. Cuando tu haz decidido a estar dispuesto a trabajar, ahora puedo ver las cosas diferentes, ahora tengo que mirar a los cielos para poder lograr lo anterior.

Los cielos abren un número de posibilidades, la supervivencia no apasiona, los cielos sí.

Un empresario es un apasionado, es alguien que quiere cambiar el mundo, ¿Cuáles son los cielos de tu vida? ¿Cuáles son las cosas que realmente te inspiran?

¿Qué Dios desea alcanzar por medio de tu idea, de tu producto, de tu servicio?

¿Qué es lo que Dios desea alcanzar a través de mi?, ¿deja que Dios te diga qué es?

¿Cómo esta empresa puede cambiar mi vida, la de mi familia y la vida de mi comunidad?

Todos se benefician, como puedo cambiar esta comunidad.

Hay que pensar cómo puedo ayudar a miles de personas.

¿Qué cambios puedo hacer en un ambiente empresarial que puedo cambiar al mundo entero?

Dios le dijo a Abraham que iba a tener millones, y el solo tuvo 1, y ahí comenzó todo…(Ejemplo)

¿Qué impacto puedo tener en la sociedad, cómo puedo cambiar la cultura, la sociedad?

A que grupos de personas mi empresa y yo hemos sido asignados. (Empresarios, líderes)

Uno tiene que saber cuál es el cielo que fue abierto a uno, a adonde te tienes que dirigir.

Tu enfoque debe ser el nicho de mercado que atiende tu empresa.

Yo necesito identificar a que personas yo quiero ayudar y/o debo ayudar.

Dios dime a qué grupo de personas he sido asignado, para tener esa pasión que se requiere para poder atenderlos como se merecen. Eso solo Dios nos lo puede decir. (Palabra clave: Pasión)

**¿Cuál será mi legado a mi familia y al mundo? Piensa…**

Cuál es el potencial del producto o servicio, cual es el impacto, el impulso. (A donde quiero llegar, a que países)

Quienes o quién podrá prosperar por el servicios de mi empresa., cuanta gente yo quiero impulsar. A quien puedo llevar conmigo a las riquezas, cuantas personas quiero impulsar a que se levante.

A cuantas personas voy a ayudar, a cuantas personas les voy a ayudar con capital

Hay que cuidar hacer los trámites y permisos que se necesitan hacer a tiempo oportuno.

Necesitamos resolver todos los trámites: hay que iniciar pero con una base. (Un balance)

Necesito hacer lo que tengo que hacer para empezar.

Debo empezar firme, estable, solido con la base correcta.

Las 3 cosas básicas:

1) Un plan de negocio. 2) Estructura legal. 3) Conocimiento de producto y /o servicio.

**1) ¿Qué elementos debe tener un plan de negocio básico?**

* Datos importantes del negocio (Descripción del negocio, Mercadeo, competencia, los procedimientos de operación, personal, descripción de los seguros, datos financieros, bienes de equipo y lista de útiles, balance, análisis de equilibrio, estado de pérdidas y ganancias, 3 años de proyecciones, información detallada por cada mes del año. (El empresario trabaja por resultados, el plan sirve para tener la referencia)

Si el negocio ya está funcionando entonces necesita un plan estratégico de expansión.

Primero debo tener la idea, la revelación, la inspiración. Clarificar cual es mi propósito.

Después trabajar en el proceso.

1) Un plan de negocio. 2) Estructura legal. 3) Conocimiento de producto y /o servicio.

El proceso de separación es vital para tener éxito en su vida.

La separación es beneficiosa por varias razones simples:

- Para resaltar nuestra diferencias. (Que es lo que hace la diferencia, ventaja competitiva, hay que promoverla,

- Aclara tu propósito

- Permite las alianzas estratégicas. (Como te puedes complementar)

VENTAJA COMPETITIVA. Tienes que descubrir cuál es la ventaja competitiva del producto que ofreces.

1) Que es lo que te separa del resto.

2) Es lo que te hace diferente

3) Es la razón por la cual las personas te comprarán a ti y no a otro. (Hay que descubrirla)

4) Es tu posición favorable en tu industria.

Ventaja competitiva es importante porque tengo que separarme para **posicionarte.**

¿Cómo es que puedes posicionarte con esa ventaja competitiva? Tienes que buscar la separación del resto.

¿Por qué es tan importante la ventaja competitiva?

1. Porque ayuda a identificar tus fortalezas y tus debilidades. (Enfócate en tus fortalezas, depende de su estilo, producto, no hay una fórmula para hacer eso, lo importante es identificarlas, depende mucho del presupuesto)
2. Te permite enfocarte como empresario. (Dejas de tirarle al aire, con esto te enfocas y quitas las distracciones)
3. Te permite tener efectividad en tu mercadeo. (Va dirigido a resaltar, a mostrar a enseñar, y a crear una reacción en su producto)
4. Te permite identificar tus clientes. Donde buscarlos, donde encontrarlos. (Tú tienes que visitar a los clientes que sabes cuales te van a comprar, al saber cuál es la ventaja competitiva, entonces te enfocas en los clientes que necesitan eso) (Todo esto es para maximizar los recursos, es para hacer una reingeniería de la empresa)

¿Porque es tan importante la ventaja competitiva?

Porque la gente no la puede copiar, la puede imitar, pero no copiar. El que sabe, sabe. (A ti no te gusta la imitación, te gusta lo original). Ahí es donde está tu ganancia, ahí es donde está el porqué te van a llamar a ti y no a otro.

Es lo que determina el cierre de una venta. (Es lo que le da la ventaja a tu equipo de vendedores)

Es lo que determina el valor.

El empresario que puede añadir valor a los demás es el que obtiene los negocios, y la ventaja competitiva es lo que añade valor. Tal vez, no pueda dar un precio, pero si añado valor, el cliente puede estar dispuesto a pagar más.

¿Qué no es ventaja competitiva?

No es un slogan o una frase bonita, (Producto de calidad, etc.)

La ventaja competitiva tiene que ser objetiva; Demostrable y sostenible por un periodo de tiempo; Relevante para tus clientes;

¿Cómo encuentro mi ventaja competitiva?

Precio. (Análisis de costos) hay que hacer esto a detalle.

Diferenciación (Que características únicas tiene tu producto, puede ser a nivel de percepción,

Algo que solo tienes tu

**4 Áreas importantes de la empresa**

Producto

Precio (Empaque, presentación, valores agregados) Análisis de costos, relación de calidad

Posición de la industria (segmentación, canales de distribución, estructura de precio en los canales)

Promoción (Plan de mercadeo, publicidad)

**Decoración**

Mercadeo (vio, y provocó 3 cosas: Era bueno para comer, Agradable a los ojos, codiciable) Puro mercadeo. Era tan espectacular que la llevo a hacer eso.

Como le hago para que las personas quieran más nuestro producto, más que otro.

Que ve la gente de tu producto.

Tu producto, lo importante de crear sensaciones, (Como quiero que se sienta para que la gente se vaya con una sensación)

Tu producto es codiciable a los demás. ¿Qué es el adorno del producto?

Es la preparación cautelosa y detallada de la presentación del producto o servicio ofrecido.

Como lo presento correctamente. Si es un objeto: Empaques, colores, la información relevante del producto, la imagen personal, la información legal que requiere.

(La imagen del vendedor que ofrece el producto)

Paquetes promocionales. (Lo que le entrega a las personas), trasmiten la proyección, la imagen. (Logo, imagen corporativa, con todos los detalles)

Imagen personal cuando se ofrece un servicio (Ambientación del lugar) (Cuidar la Imagen corporativa)

3 Elementos para el diseño:

Color, el tipo de letra,

Canales de Mercadeo

De persona a persona.

Utilizar el correo normal. Utilizarlo como algo novedoso.

Medios escritos (revistas, periódico,) hay que medirlo (Proveer contenido) (Contribuir en una revista)

Radio, Internet, Redes sociales (La combinación es lo que debe utilizarse)

La combinación utilizada depende del tipo de producto o servicio, presupuesto, y mercado que desea alcanzar.

**Planeación estratégica de la empresa.**

Etapa de la búsqueda de oportunidades. Definir “el sol” de nuestra empresa.

Visión y todas las implicaciones de la visión de la empresa:

Definir hacia a donde alumbra nuestro sol, planificación de la empresa, definir la temperatura.

Las lumbreras hablan de la planificación de la empresa, también la temperatura que son las políticas. ¿Cuáles son las políticas?

Definir la trayectoria: Las metas y objetivos de la empresa. Hacia donde nos dirigimos.

Porque es importante hacer la planificación estratégica: Tener un marco de referencia

Para nuestras acciones y las acciones de nuestros empleados. Definir límites.

(Para que haya creatividad, es necesario definir límites) Marco de referencia.

Los límites son lo que activa nuestra creatividad.

**Define como nuestros clientes nos van a evaluar**. (Si cumples lo que prometiste, etc.)

Si nosotros cumplimos lo que vamos a hacer.

Como atienden los empleados a los clientes. Los clientes evalúan eso.

Nosotros escogemos ir a comprar a ciertos lugares por las relaciones que se han construido.

**Inspira y Motiva.**

Ayuda a tener la visión, tener ese plan para el mañana, la visión y misión que tiene uno.

¿Cómo debe ser ese plan? (plan a 3 años)

Alcanzable. (Realista, aunque nada es imposible para Dios)

Medible.

Se debe revisar (Fácil de revisar, para ver si estoy siendo exitoso o mejorar)

Debe estar escrito. (Imprimir y revisar continuamente)

**¿Cómo se comienza un plan estratégico?**

Lo primero que tenemos que analizar es nuestra posición actual.

. Las Fortalezas. Las debilidades. Las Amenazas.

Las oportunidades. (Vamos a enfocarnos en la **búsqueda de las oportunidades**)

Mientras buscamos las oportunidades, vamos a identificar las otras 3.

Cuando hacemos el análisis de estas 4 cosas.

**Componentes importantes para la planificación de la empresa**

Visión, Misión, Valores, Objetivos, Estrategia, Metas, Programas de trabajo.

**Visión**. Es lo que se establece en el futuro al que la empresa quiere llegar, en los próximos 3 años. Debe ser claro y preciso. ¿Dónde estaremos en el futuro?

**Misión**. Es la definición de la naturaleza de la empresa. ¿Quién eres tú?

¿Quiénes somos? ¿Para qué existimos?, ¿En qué negocio estamos? Y ¿Por qué lo hacemos?

Valores. Esto es lo que establece los estándares de comportamiento de nuestra empresa hacia nuestros clientes, empleados y la comunidad.

¿En que es en lo que creemos?, como los vamos a atender, etc.

Objetivos. Establecer los resultados esperados de las acciones de nuestra empresa. (Cuando yo sé cuáles son los objetivos, son competitivos, emocional, percepción, sensación, donde me quiero posicionar, los empresarios trabajamos por objetivos.

Estrategias. ¿Cómo se van a alcanzar la visión y los objetivos? Esto es lo que establece las prioridades de nuestra empresa, te ayuda a enfocarte. Mientras más claro tenga tu visión y los objetivos, más adeptos vas a ganar a tu estrategia. (Para que los empleados, clientes y comunidad sepan).

Hay que esperar el tiempo adecuado para que la estrategia funcione, siempre y cuando estén bien definidos la misión y objetivos.

Después de las estrategias, hay que definir las metas: Tengo mi Visión, mi misión los objetivos claros, los valores, entonces ahora voy actuar así, y espero que esto tenga estos resultados, ahora si veo que es lo que va a suceder: Estas son las medidas claras y precisas que se establecen para ver el progreso de la empresa. Para ver cómo me estoy dirigiendo.

Y por el ultimo establezco los programas, los planes de acción, estas son las actividades diarias que llevaría la empresa para cumplir con todo lo establecido.

Esto es lo que vamos a trabajar con, estos es lo vamos a estar midiendo, esto es lo que vamos a estar buscando.

IMPORTANTE, el empresario trabaja por resultados no por dinero.

Este es el orden correcto.

Tienes que estar claro hacia dónde vas, además de lo que estás haciendo, para que las demás personas que participan sepan y entiendan porque las cosas se deben hacer de tal manera.

La gente no va a entender tu estrategia, si no estamos claros en la visión, en la misión en los valores, eso establece quienes somos, para qué existimos, porque estamos aquí,

Y eso es algo que debemos trasmitir. Cuando sabemos para donde vamos, entonces habrá otros que se unirán a la visión.

Este orden es lo que dará la energía enfocada y logrará la efectividad necesaria, para eso es el plan estratégico.

¿Cuándo es el momento oportuno para ser empresario?,. El momento es hoy, las personas no están buscando valor, las personas están buscando valor.

Esas son las lumbreras (Luces) de su empresa, es lo que va a decir si usted está de día, esta de noche, va a decir cuál es la temperatura en que usted vive. Es lo que va a determinar si usted está alcanzando realmente o no, sus metas y lo que usted se ha propuesto en la vida.

**Ideas de mercadeo, diferentes opciones, alianzas estratégicas.**

Verificación de las implicaciones legales

Licencias, permisos, impuestos, contratos con nuevas empresas.

Cuidar el elaborar las bases de ventas y la fijación de los productos o servicios.

Tener una buena estrategia para mantener y mejorar la relación con los clientes.

Mi nueva oportunidad debe ayudarme a fortalecer con los clientes que ya tengo, mejorar las relaciones actuales.

Es indispensable invertir tiempo y recursos en la prevención de errores.

Búsqueda correcta de nuevas oportunidades, mundo global, expandirse a otros lugares.

Esta parte de la creación de la empresa se refiere al hombre. El recurso más importante de la empresa es el recurso humano (Activo). Todo activo se hace para mejorarlo.

Tiene que haber un líder, para que proyecte lo que es la empresa. (Proyectar la imagen correcta, el líder la proyecta primero)

(Se te ha dado autoridad, marco de referencia)

El líder debe aprender a delegar. (Responsabilidad y autoridad).

(Empezó a formar un equipo de trabajo). Empieza una persona, esta persona da la imagen, de ahí se empieza a añadir persona al equipo. Debe saber bien establecidas el perfil de las personas que se deben añadir. Para optimizar los recursos hay que seleccionar a las personas correctas.

Planificar. Antes de contratar,

Atraer, yo no creo en contratar hay que atraer. (Dios trae a los integrantes correctos, en función a los objetivos que existen) Conexión con el líder.

Planificación: Posicionar, desarrollar y evaluar. (A las personas)

Inspirar y a recompensar. (Los 3 pilares para un crecimiento constante, ver el video, trabajar con personas.) Aprender a trabajar con voluntarios. Empleados y voluntarios. Un voluntario trabaja por cosas muy diferentes. Lo ideal es que todos los empleados tengan la actitud de voluntarios.

Inspirar y recompensar. Liderar.

Desarrollar o transformar a una persona.

Hay que contratar personas calificadas en su orden exacto, ni sobre calificadas, y sub calificadas.

Constantes cambios del personal si no se hace correctamente.

Líder que proyecte la imagen correcta de la empresa, y si usted no es, busque el líder que proyecte la imagen correcta.

Debe haber una auto evaluación de las cualidades que deseamos proyectar y basados en ellas comenzar a establecer nuestros requisitos de trabajo.

Cuáles son las cosas que queremos proyectar como líderes.

Listado de cualidades que mis empleados proyecte, que mi equipo de trabajo proyecte.

Hay que modelar.

Estas son las características que debemos tener, eso es lo que debemos proyectar.

Se deben contratar personal con la imagen correcta. Ejemplo Disney tiene actores, no empleados.

Hay varias áreas que se deben comenzar a definir con tiempo: Definir la estructura organizacional.

Definir las posiciones con su manual. (Manual de procedimiento de esa posición) Establecido, completo, claro.

A definir los métodos de evaluación, y los manuales de evaluación, para medir su desempeño, desde el principio.

Hay que delegar autoridad.

Varias reglas básicas para crear un equipo

Siempre estar consciente de la cultura de la compañía. Ambiente, atmosfera, imagen que quieran proyectar.

Contrata las personas que tengan la actitud correcta. (Primero sobrecárguelo de trabajo los primeros días, y luego ir bajando, como responde con estrés, cuando está con mucho trabajo, la actitud de la persona).

Empleados o un equipo que dirige. (No todos son parte del equipo).

Busque personas que puedan mejorar las cualidades existentes del equipo.

Se necesita tener gente de personas que impulsen a lo que ya se hace., Buscar personas que añadan.

Nunca contrates personas para resolver situaciones temporales.

Nunca dudes dejar ir personas del equipo que no tengan resultados. Hay que tener valor para tomar decisiones que ayuden al equipo.

Todo comienza con uno. La imagen que uno proyecta, es lo que va determinar.

Nunca se desespere por llenar una posición. Es atraer las personas correctas.

**Ultimo paso. Contemplar**, es un proceso activo. El proceso de contemplar o evaluar los resultados una empresa es vital para poder maximizar el potencial de la misma.

Tener la información disponible.

Es necesario tener información para la evaluación, asignar personal integro para poder evaluar

Sistemas de medición económica y eficiencia.

Retorno de mi inversión.

**Evaluación el plan de negocio.**