



Módulo 5

Vida extra: Desarrollo del plan de negocio, esquema del modelo empresarial, estrategias

Ejercicios de la Lección 1

1) ¿Quién debería hacer un plan de negocio?	
Normalmente los emprendedores con el apoyo, si es necesario, de un experto	
Expertos	
Clientes y competencia	

2) ¿En cuántas secciones se divide el plan de negocio tradicional?	
En nueve secciones	
En tres partes principales	
Sólo hay una sección	

3) ¿Por qué es importante el análisis de mercado en un plan de negocio?	
Es importante para poder identificar las características del mercado en el que entraremos y entender nuestros clientes destinatarios	
Es importante para identificar al cliente en términos de edad, género, hábitos y tendencias de compra	
Es una parte importante del plan de negocio para entender nuestra misión/visión	



Erasmus+

S U Y S E

4) Describe la misión de tu idea de empresa social. La misión es donde articulas claramente lo que estás intentando crear. Ilustra de manera específica la naturaleza de la empresa al describir sus características principales.

5) Describe el producto/servicio ofertado por tu empresa. Recuerda que debe haber alguien que lo quiera comprar, así que es fundamental entender si hay un mercado para este producto o servicio. También deberás argumentar por qué tu producto es mejor que el de la competencia.