

1. Record Nr.	UNINA9910457224703321
Autore	Pinson Linda
Titolo	Anatomia de un Plan de Negocio [[electronic resource]] : Una Guia Gradual para Comenzar Inteligentemente, Levantar el Negocio y Asegurar el Futuro de su Compania / / Linda Pinson ; traductor, Roberto Quezada y Vicky Quiroz
Pubbl/distr/stampa	Tustin, Calif., : Out Of Your Mind ... And Into The Marketplace, 2011
ISBN	0-944205-49-6
Edizione	[2011 ed.]
Descrizione fisica	1 online resource (281 p.)
Altri autori (Persone)	QuezadaRoberto QuirozVicky
Disciplina	658.11
Soggetti	Business planning New business enterprises - Planning Electronic books.
Lingua di pubblicazione	Spagnolo
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	"Quarto Edicion."--Cover. Spanish translation of Anatomy of a Business Plan: A Step-by-Step Guide to Starting Smart, Building the Business, and Securing Your Company's Future. Includes index.
Nota di contenuto	Anatomia de un Plan de Negocio - eLibro; Oerecho para Copia; Dedicatoria; Reconocimientos; Prefacio; Tabla de Contenidos; Capitulo 1: Plan de Negocio - Consideraciones; Fines; ¿Que buscan los prestamistas y inversionistas?; La "clave" para una escritura efectiva; Desarrollando La Estrategia De Salida; DesarrollandoAsunciones Financieras; Capitulo 2: La Hoja Explicatoria y Table Contenidos; La Hoja Explicatoria; Muestra De Hoja Explicatoria; La Tabla de Contenido; Capitulo 3: Resumen Ejecutivo; El Resumen Ejecutivo o La Declaracion del Proposito Muestra del Resumen Ejecutivo - Compania BestCAREMuestra del Resumen Ejecutivo - AeroTech, Inc.; Capitulo 4: Parte I / El Plan de Organizacion; Descripcion del negocio; Productos o servicios; Ubicacion; Estructura legal; Administracion y personal; Contabilidad y legal; Seguros; Seguridad; Resumen; Hoja de trabajo para el analisis de

la localidad; Formulario para actualizar los seguros; Capitulo 5: Parte II / El Plan de Mercadeo; Analisis Del Producto-Mercado; ¿Que es un plan de mercadeo?; Mercado-objetivo; Competencia; Metodos de distribucion; Promociones; Precios; Diseno del producto Momento para entrar en el mercadoUbicacion; Corrientes de la industria; Hoja de trabajo del mercado-objetivo; Hoja de trabajo de evaluacion de la competencia; Lista de referencia de la competencia; Capitulo 6: Parte III / Documentos Financieros; Objetivo de los documentos financieros; Tipo de Documentos Financieros; Como proceder; Declaracion de necesidades financierasyUsos de los fondosde un piestamista o un Inversionista; Resumen de las necesidades financieras; Muestra de un Resumen de las Necesidades Financieras; Declaracion de la distribucion de fondos Muestra de una Declaracion del Uso de los Fondos del PrestamoDeclaraciones pro forma; Declaracion pro forma del movimiento del efectivo; Preparacion de las hojas de trabajo; Preplanificacion de las hojas de trabajo; Hoja de Trabajo de Efectivo a Pagarse; Hoja de Trabajo - Fuentes de Ingresos; Muestra: Declaracion del Movimiento Parcial del Efectivo; Instrucciones para completar sudeclaracion pro forma del movimiento del efectivo; Muestra: Declaracion Pro Forma del Movimiento del Efectivo; Analisis del presupuesto trimestral; ¿Que es un analisis del presupuesto trimestral? Como desarrollar un analisis del presupuesto trimestralMuestra: Analisis del Presupuesto Trimestral; Proyeccion de ingresos en los proximos tres anos; ¿Que es una proyeccion de ingresos en los proximos tres anos?; Muestra: Proyeccion de Ingresos por Tres Anos; Analisis del punto de equilibrio; ¿Que es el punto de equilibrio?; Matematicamente; Graficamente; Declaraciones de ejecutorias reales; Hoja de balances; ¿Que es una hoja de balances?; Categorias y formatos; Muestra: Hoja de Balance; Declaracion de perdidas y ganancias (Ingreso); ¿Que es una declaracion de perdidas y ganancias? Como desarrollar una declaracion de perdidas y ganancias

Sommario/riassunto

A Spanish translation of the bestselling Anatomy of a Business Plan, this book will help non-English-speaking Hispanic and bilingual Hispanic business owners through the planning process. Packed with resources, sample forms, worksheets, examples, and two fully developed actual plans, the guide will help Spanish-reading entrepreneurs create an effective, results-oriented plan quickly and easily. New in this fourth edition are sections on developing an exit strategy, financial assumptions, and product-market analysis, as well as an all
