

Planificación y transformación del negocio

En ocasiones, los negocios no cuentan con una planificación adecuada que les permita crecer de forma sostenida y ser relevantes en el mercado. Por fortuna, se han diseñado modelos y herramientas que ayudan a visibilizar mejor la idea y evaluar su viabilidad.



En esta cartilla te compartimos algunos datos que pueden orientarte si te encuentras en esa fase de organización o planificación de tu negocio.



¿Qué es la **planificación del negocio**?

Consiste en **diseñar y organizar las ideas de tu nuevo proyecto o de la búsqueda de nuevas metas.** Para aclarar tus ideas te sugerimos construir un plan de negocio, por medio del cual podrás identificar las características de tu proyecto, validar tus ideas y confirmar su viabilidad.

¿Cómo se compone un plan de negocio?

En general, un plan de negocio está compuesto por las siguientes acciones:



Describir la visión, misión y objetivos del emprendimiento o negocio.



Conocer a profundidad los productos o servicios a ofrecer y la manera como serán producidos.



Identificar a los competidores directos e indirectos.



Diseñar el plan de marketing.



Diseñar el plan de ventas.



Identificar el talento humano.



Considerar aspectos legales.



Diseñar el plan financiero.



¿Cuáles son las principales ventajas de contar con una **planificación de negocio?**

- 1.** Esta es la hoja de ruta de tu estrategia, por lo que aumentarás las probabilidades de **alcanzar los objetivos identificados**, que deben ser acordes a la visión.
- 2.** Identificarás **nuevas oportunidades**, mercados, proveedores y clientes.
- 3.** Disminuirás riesgos económicos, pues has estudiado con anticipación la viabilidad técnica y económica de tu idea. Tener claridad de **cómo gestionarás los recursos del negocio es clave** para alcanzar los ingresos proyectados, aumentar la seguridad, confianza de clientes, socios y proveedores, y prevenir las pérdidas.
- 4.** Mejorarás la **eficiencia y eficacia operacional**, ya que a mayor proyección de ventas, mayor capacidad operativa para mantener la calidad de la atención a tus clientes.
- 5.** Conocerás tu sector y tu competencia, lo que te permitirá **crear oportunidades sobre tus competidores** y aportará a tu relevancia en el mercado.
- 6.** Al desarrollar el diseño organizacional del negocio podrás **administrar y potenciar las competencias de tus colaboradores**, quienes te acompañarán con la ejecución del plan de negocio.

Si deseas obtener más información sobre este tema y conocer cómo SURA y nuestros aliados podemos acompañarte en la planificación y transformación de tu negocio, contáctanos a través de nuestra página web <https://segurossura.com.pa/empresas/empresas-sura/>

Para mejorar la experiencia y el contenido de la información brindada por Empresas SURA, ayúdanos a responder la siguiente encuesta.

¿Qué te pareció el contenido que Seguros SURA ha preparado para aportarle valor a tu negocio? **Te agradecemos que nos ayudes respondiendo esta breve encuesta y compartirnos cómo fue tu experiencia dentro del Programa de Competitividad.**



Los servicios, materiales, contenidos, información, opiniones y artículos publicados o compartidos constituyen recomendaciones o lineamientos generales. Por lo tanto, SURA o los terceros autorizados no se hacen responsables del uso e interpretación que se dé por parte del empresario, ni por los daños o perjuicios que puedan derivarse del mismo.

Todos los derechos reservados. No se permite la reproducción total o parcial de ninguna parte de esta obra, ni su comercialización ni publicación en cualquier medio, sin el permiso previo y escrito de Suramericana S.A.

“Regulado y Supervisado por la Superintendencia de Seguros y Reaseguros de Panamá”

