



Competencia de Planes de Negocios de La Ceiba

La Competencia de Plan de Negocios de La Ceiba es una oportunidad para crecer su sabiduría financiero, desarrollar aptitudes para resolver problemas y establecer conexiones con miembros de la comunidad empresarial de El Progreso. A través de clases y diálogos con los maestros y otros representantes de La Ceiba, participantes en el concurso trabajarán hacia la creación de su propio Plan de Negocios. Si nos presenta Usted con el mejor plan de negocio al final de los clases, se puede ganar hasta L. 10,000.

Formato

Sobre todo, la Competencia es una experiencia educativa. Para asegurar que el ambiente se conduce aprendizaje para todos, serán dos vías de participación, cada una con su aula única. Dividimos los aplicantes del concurso entre estas aulas siguiendo las preferencias y la experiencia empresarial de cada participante.

Vía Realización Empresarial

Una vía de clases será la vía de “Aprendizaje Experiencial.” La meta principal de esta vía es tomar un idea empresarial que ya tiene el estudiante y reformarlo a una forma de negocio sostenible. Durante los clases, La Ceiba trabajara con los participantes de crear un plan de negocio para su presentación al concurso. Los dos mejores planes, decidido por un grupo de líderes empresariales locales, ganara los premios de la competencia.

Vía Administrativa Financiera

La otra vía de clases será la “Via Administrativa Financiera” y se enfocará en aumentar los habilidades financieros de los estudiantes. Temas de los clases incluso, pero no son limitados al siguiente:

- La matemática
- Ahorrar
- Planear y proyectar para el futuro

Aunque los estudiantes de la vía de Aprendizaje Empresarial no se puede participar en la Competencia Planes de Negocio misma, recibirán materiales para asistirles en sus esfuerzos comerciales.

Cuando

Si tienen preguntas o quieren mas información venga a la reunión de información: Sábado el 13 de noviembre, 2010 a las 2:00 de la tarde. Las aplicaciones de la Competencia de Planes de Negocio se vence el 8 de Diciembre, 2010. Clases se llevaran a cabo entre el 12 y el 22 de Diciembre, 2010.

Donde

Para todos de las actividades de la Competencia de Planes de Negocios venga a El Centro Educativo de Villa Soleada.

Quien

Todos los miembros de los comunidades de Las Brisas de la Libertad y Villa Soleada serán elegibles para aplicar.

Requisitos

Si le gustaría participar:

- 1) Revise las reglas siguientes y firme en la línea marcada
- 2) Cumple el aplicación adjuntado
- 3) Deje el paquete completado en el área designado en el Centro Educativo de Villa Soleada.
- 4) La Ceiba será limitada por el espacio y recursos que necesita para la Vía Administrativa

Financiera y la Vía Realización Empresarial. Seleccionamos las personas que pueden participar en la Vía Realización Empresarial siguiendo las aplicaciones, pero seleccionamos las personas de la Vía Administrativa Financiera en el orden que aplican. Lo mas temprano que aplica Usted, lo mas probable que tendrá una silla en la aula.

Reglas:

1. La Ceiba se reserva derecho de revisar las reglas en cualquier momento. La Ceiba hará todos esfuerzos posibles de notificar participantes de cambios en las reglas, aun al fin es la responsabilidad de los participantes de saber las reglas mas actualizadas.
2. La Ceiba se reserva derecho de clasificar todos los participantes a la vía más apropiada. Los determinaciones se harán través de las respuestas al “Plan de Negocio Aplicación.”
3. No se toleran conducta disruptiva en cualquier actividad de La Ceiba. La Ceiba se reserva derecho de remover cualquier persona que no se comporte al nivel mas alta de respeto para sus compañeros de la aula.
4. La aplicación completado, con su plan de negocio inicial se vence el 8 de Diciembre, 2010. No se aceptan documentos tardes, y aplicaciones incompletados serán descalificados del concurso.
5. El plan de negocio propuesto no puede ser en violación de ningún ley de Honduras.
6. Todos los participantes tiene que ser disponible para asistir a los clases entre el 12 y el 22 de Diciembre.
7. Participantes de la competencia no se pueden contactar ningún juez de la competencia. Tampoco los jueces no se puede hacer contacto con ningún participante.
8. Dos participantes, el ganador de la competencia y el subcampeón, recibirán premios. El ganador recibirá entre L. 2,000 y L. 10,000, depende de la calidad del plan de negocio final. El subcampeón recibirá entre L. 1,000 y L. 6,000, depende de la calidad del plan de negocio final. Productos, servicios, y soluciones que son extraordinarias serán consideradas para inversiones adicionales.
9. Los ganadores de la competencia se decidirán por causa del criterio siguientes:
Financibilidad del negocio
Calidad del producto o servicio ofrecido, o solución a una problema notada
Oportunidades y competencia en el mercado
Calificaciones del participante(s)
Actividad general del idea empresarial
10. La Ceiba se reserva derecho de utilizar cualquier imagen o video que toman durante el proceso del concurso y los actividades asociadas.
11. Todos los participantes están de acuerdo de participar en todos los entrevistas y encuestas que pide La Ceiba durante el proceso del concurso.

He leído y entendido todos los reglas anteriores. Al firmar a continuación, estoy de acuerdo en seguir todas las reglas de la Competencia de Plan de Negocios de La Ceiba.

Nombre (letra de imprenta)

Firma

Fecha

La Ceiba Plan de Negocio Aplicación

Información General:

1. Nombre Completo: _____

2. Edad: _____

4. Dirección: _____

5. ¿Ud. tiene una cédula de identidad? _____ Si _____ no

Si la respuesta es no, pase a la siguiente pregunta.

6. ¿Cuál es el numero de su cédula de identidad? _____

7. ¿Ud. tiene un teléfono móvil? _____ Si _____ no

8. ¿Si es necesario, puede La Ceiba llamarle? _____ Si _____ no

9. ¿Cuál es su número del teléfono móvil? _____ - _____ - _____ - _____

Propósito:

SI, deseo participar en el concurso del plan de negocios. Entiendo que mi asistencia es requerida en cada clase de entrenamiento del desarrollo de negocios para ser considerado en el concurso o competencia del plan de negocios.

NO. No deseo participar en en el concurso o competencia del plan de negocios, pero si quiero ir al entrenamiento de una semana del desarrollo de negocios para mejorar mis habilidades y mi educación.

Evaluación Empresarial:

Si necesita mas espacio para escribir, favor de utilizar una(s) hoja(s) adicional(es).

1. En que habilidades tiene usted más confianza? Que habilidades quiere mejorar? Marque la descripción mas apropiada para Ud. en cada una de las categorías siguientes:

a. Habilidades en administración de negocios (marketing, ordenar su archivo,(o mantener su archivo en orden presupuesto ahorros, precios y ventas).

_____necesita mejorar _____regular _____bien _____excelente

b. Compromiso (ganar de adaptar y desafiar ideas).

_____necesita mejorar _____regular _____bien _____excelente

c. Conocimiento de la Industria (quiénes son sus competidores, que producen ellos, y el precio de los productos competitivos).

_____necesita mejorar _____regular _____bien _____excelente

d. Motivación (poner el esfuerzo considerable en inspeccionar y analizar las condiciones existentes en su industria; teniendo en cuenta producción, costos, ingresos, y recursos gestionables.

_____necesita mejorar _____regular _____bien _____excelente

e. El tomar de decisiones (Considerando costos y beneficios, poniendo objetivos a largo y corto plazo e invirtiendo en aspectos en su negocio que tendrá un resultado más alto)

_____necesita mejorar _____regular _____bien _____excelente

2. Como le va ayudar el desarrollo de estas habilidades para conseguir sus ambiciones de negocios?

Pasos en el Desarrollo del Negocio

Yo tengo mi propio negocio. Vaya a Sección A.

Yo no tengo mi propio negocio. Vaya a Sección B.

Sección A.

1.Cuál es el nombre de su negocio? Por favor dé su información de su negocio si es diferente a su información personal.

2.Cuál es el producto o servicio que usted vende?

3. Qué equipo necesita para crear o ampliar su negocio? (Por ejemplo, herramientas o equipo para construir muebles)

4. Qué recursos financieros utiliza para asegurar estos recursos? Cómo realiza el seguimiento de estos costos?

5. Dónde vende el producto? En el mercado Ambulante En casa En mi propia tienda

6. Describa la competencia en el mercado para su negocio. Qué producto o servicio venden competidores?

7. Quiénes son sus compradores?

8. Cómo utiliza usted la ganancia de su negocio? Lo reinvierte (compra herramientas o equipos OR compra materiales o mercancía) Lo ahorra Para uso personal o familiar

9. En qué aspectos de su vida o negocio desearía invertir el dinero del premio para cumplir sus metas a largo plazo?

→Animamos a usted a proveer un plan de negocios que ya tenga, o cualquier materia de organización que usa para su negocio. Si usted necesita orientación, puede usar la plantilla del plan de negocio provisto en el Centro Educativo.

10. Usted planea ampliar su negocio? Si es SI responda las preguntas a. y b. abajo. Si es NO, vaya a pregunta 11.
 - a. Qué parte de su negocio usted busca ampliar o mejorar? Ventas y marketing Producción Organización y administración Planificación financiera
 - b. Como planea usted en implementar este plan o cómo planea llegar a estas metas?

11. Si usted tiene otra idea para un negocio que desea crear, aparte del negocio que ya tiene, por favor vaya a Sección B.

Sección B.

- 1.Cuál es el producto o servicio que quisiera vender?

2. Qué hace que su idea sea única?

3. Qué pasos ha hecho usted para crear este negocio?

4. Qué herramientas o equipo necesitaría para crear su negocio? (Por ejemplo, comprar herramientas o equipo para construir muebles)
5. Qué recursos financieros utiliza para asegurar estos recursos?
6. Cómo realiza el seguimiento de estos costos?
7. Dónde será su producto o servicio vendido o entregado? En el mercado Ambulante
 En casa En su propio negocio
8. Tiene alguna competencia de su negocio que ya existe en el mercado? Si es sí, describa ese negocio y el producto o servicio que venden.
9. Quiénes son sus compradores posibles?
10. Como usará la ganancia de su negocio? Lo reinvierte (I.E. comprara herramientas o equipo OR Comprar materiales y mercancía) Lo ahorrará Para uso personal o familiar
11. Qué aspectos de su vida o negocio desearía invertir del dinero para cumplir sus metas a largo plazo?
12. Animamos a usted a proveer un plan de negocios que ya tenga, o cualquier materia de organización que usa para su negocio. Si usted necesita orientación, puede usar la plantilla del plan de negocio provisto en el Centro Educativo.

* Si tienen comentarios o información adicional que le parece importante ponga aquí abajo.
Para tener mas informacion venga a la reunion de informacion: Sabado, el 13 de noviembre, 2010 a las 2:00 de la tarde El Centro Educativo de Villa Soledada.

c . Añada los costos totales de a. y b. juntos para el costo total de artículos en el primer mes.

COSTO TOTAL EN EL PRIMER MES

$$\frac{\quad}{\text{Costo total de a.}} + \frac{\quad}{\text{Costo total de b.}} = \frac{\quad}{\text{Costo total de artículos en el primer mes}}$$

III. Cubrir los costos

a . Haga una lista del equipo y recursos que ya tiene para el desarrollo o expansion de su negocio, y estimé el costo de cada artículo. Por ejemplo, acceso a transportación, animales, hielo.

Artículo	Costo
Costo total de recursos existentes:	

IV. Beneficios

a . Use la tabla abajo para estimar los beneficios de cada producto o servicio que usted proyecta vender.

Columna 1: Producto o servicio	Columna 2: Esperado precio por unidad	Columna 3: Esperado cantidad vendida	Columna 4: Ventas totales (columna 2 por column 3)

b . Añada totales de columna 4 para calcular las ventas esperadas. L. _____

c . Reste de b. (arriba) el costo total de artículos en el primer mes (sección II c.) para calcular los beneficios esperados. L. _____

V. Evaluar los mercados y competidores actuales en su industria.

- a . Ponga en detalle su conocimiento de las condiciones y competidores existentes en la industria en que quiere entrar con su negocio.

Clientes principales:
Nombres y información empresarial de competidores:
Productos o servicios vendidos por competidores:
Diferencias entre mi producto y los de los competidores:

VI. Logros esperados

- a . Ponga en detalle lo que usted espera lograr a través de este negocio. (Por ejemplo, en el futuro próximo- más ingresos utilizables. En el futuro distante- la educación continua de mis hijos.)

Logros Esperados

- VII. Aquí abajo, ponga en detalle cualquier información adicional que le parece importante para el desarrollo o expansión de su negocio. Por ejemplo, información sobre publicidades, descripción del producto, empleados.



Este diciembre, del año 2010

La Ceiba presenta:

Trabajar hacia un negocio sostenible

Competencia de plan de negocios y
cursos de desarrollo de negocios

Se entregarán premios



Y

Creecer su sabiduría de finanzas personales

Cursos de gestiones de dinero

¡Matrícula abierta y gratuita para todos los que quieren participar!

Para participar, se encuentra aplicaciones en el Centro Educativo de Villa Soleada

Para tener más información, venga a la reunión de información:

Sábado, el 13 de noviembre, 2010 a las 2:00 de la tarde

El Centro Educativo de Villa Soleada