

PLAN DE NEGOCIOS

ESCRIBA EL NOMBRE DE SU EMPRESA

Escriba su nombre

Escriba la fecha de hoy

SECCIÓN 1: PERFIL DEL NEGOCIO

Descripción de mi empresa

(Sesión 1): Describa su producto o servicio.

Mercado y clientes meta

(Sesión 1): Describa el perfil de sus clientes y la razón por la cual desean o necesitan el producto o servicio que usted ofrece.

Tendencias de crecimiento del negocio

(Sesión 1): ¿El mercado para el producto o servicio que usted ofrece está creciendo o disminuyendo?

Dominio sobre el precio de venta

(Sesión 1): Explique las cualidades o circunstancias únicas del producto o servicio que ofrece que le permitirán mantener precios rentables.

SECCIÓN 2: LA VISIÓN Y LAS PERSONAS

(Sesión 2): Explique en forma convincente que tiene un compromiso entusiasta con su nueva empresa y que es lo suficientemente realista para tomar decisiones difíciles inevitables.

LAS PERSONAS

Experiencia laboral relacionada con la empresa que pretendo iniciar

(Sesión 2): Describa su experiencia laboral en la empresa que pretende iniciar, incluida una lista de las habilidades y conocimientos que usted posee y serán necesarios en su empresa.

Antecedentes personales y credenciales educacionales

(Sesión 2): Descríbase a sí mismo e incluya su educación.

SECCIÓN 3: COMUNICACIONES

Herramientas de computación y comunicación

(Sesión 3): Haga una lista de los equipos que pretenda utilizar, incluida una descripción de los mismos y sus costos. Puede utilizar lo siguiente a manera de pauta.

Requisitos de los recursos:

Comunicaciones

Describa todos los equipos de comunicación.

Prepare un presupuesto para todos los equipos de comunicación.

Teléfonos

Describa todos los equipos telefónicos.

Prepare un presupuesto para todos los equipos telefónicos.

Localizadores

Describa los localizadores.

Prepare un presupuesto para todos los localizadores.

Fax

Describa todos los equipos de fax.

Prepare un presupuesto para todos los equipos de fax.

Computadoras

Describa todos los equipos de computación.

Prepare un presupuesto para todos los equipos computacionales.

Internet

Describa los proveedores de Internet necesarios.

Prepare un presupuesto para el acceso a Internet.

SECCIÓN 4: ORGANIZACIÓN

Organización comercial

(Sesión 4): Explique la forma de organización comercial que pretende utilizar y por qué es la mejor para su empresa.

SECCIÓN 5: SEGUROS

Seguros

(Sesión 5): Enumere los tipos de seguros, incluidos los costos previstos.

SECCIÓN 6: UBICACIÓN

SECCIÓN 6: UBICACIÓN

Criterios de ubicación

(Sesión 6): Describa los criterios de ubicación que utilizará.

- necesidades de espacio
- necesidades futuras
- análisis del emplazamiento si es necesario (adjúntelo)
- análisis demográfico si es necesario (adjúntelo)
- costo estimado del espacio como porcentaje de las ventas
- autorizaciones de zonificación y uso

SECCIÓN 7: CONTABILIDAD Y FLUJO DE CAJA

Contabilidad

(Sesión 7): En un anexo separado, confeccione un balance inicial y los estados de resultados proyectados de los primeros seis a doce meses.

Planificación del flujo de caja

(Sesión 7): En un anexo separado, proporcione un análisis del flujo de caja para un año, que incluya las ventas estimadas, todos los costos y las inversiones de capital.

Análisis de costos

(Sesión 7): ¿Cuáles son todos mis costos: fijos, variables, de producto, de entrega, etc.?

SECCIÓN 8: FINANCIAMIENTO

SECCIÓN 7: CONTABILIDAD Y FLUJO DE CAJA

Estrategia de financiamiento

(Sesión 8): Proporcione un gráfico u hoja de cálculo que muestre todas las fuentes de su capital inicial. Explique las alternativas gubernamentales de asistencia o programas de garantía de préstamos a los que pretenda postular.

SECCIÓN 10: COMPRAS

Procedimientos debidos para las compras

Describa como piensa organizar el proceso de compras, si planifica negociar con sus proveedores, como comprará (contado, crédito, etc)

SECCIÓN 11: MARKETING

Plan de marketing

(Sesión 11): Describa su plan general de marketing y estrategia de ventas, incluido el método que piensa utilizar para atraer y mantener a los clientes.

Planes de publicidad y promociones

(Sesión 11): Describa sus planes y presupuestos de publicidad y promociones.

Políticas de capacitación

(Sesión 11): Describa sus planes de contratación y capacitación de agentes de ventas.

SECCIÓN 11: MARKETING

La competencia

(Sesión 11): Describa a sus competidores más fuertes y la manera en que piensa competir.

Cómo piensa aprovechar las debilidades de los competidores

(Sesión 11): Enumere los puntos débiles de sus competidores y la manera en que piensa aprovecharlos.

SECCIÓN 11: MARKETING

Expansión

Describa como se imagina la expansión y crecimiento de su empresa, que haría si pudiese expandirse..

Manejo de problemas graves

(Sesión 12): Describa situaciones de condiciones adversas y la manera en que piensa enfrentarlas. Por ejemplo, cómo pensaría manejar una caída del 25% en las ventas, o nuevos competidores, etc. Prepare una proyección del flujo de caja sobre la base de expectativas reducidas.