

**Plan de Negocio**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Nombre del Negocio

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Nombre(s) del(los) propietario(s) del negocio

Número de teléfono: **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** Correo electrónico: **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Resumen Ejecutivo**

***COMPLETE A LO ULTIMO. Esto debe resumir las principales características de su negocio y plan en una o dos páginas (adjunte páginas adicionales si es necesario). Copie las partes apropiadas de las Secciones 1-2 en esta sección. Si está solicitando un préstamo, el resumen ejecutivo resumirá su negocio y por qué necesita un préstamo al prestamista.***

*Escriba 2-3 párrafos cortos sobre los siguientes temas:*

* Una breve descripción del negocio, su misión comercial y sus productos y servicios (copia de la sección 1).
* Sus clientes (ingresos, etnia, género), qué tan grande es el mercado, a qué parte del mercado sirve, qué parte del mercado le gustaría servir y cómo llega a su mercado objetivo.
* Su competencia y las ventajas que su negocio tiene sobre otros negocios similares.
* Sus objetivos para los próximos tres años, incluidos los planes de marketing, los nuevos productos o servicios, y los recursos que necesitará para alcanzar sus objetivos (dinero, empleados, etc.).
* Si está solicitando un préstamo, describa sus planes para el período del préstamo, indique cuánto está solicitando, cómo usará el préstamo y cómo lo ayudará a llevar a cabo sus planes.

|  |
| --- |
|  |

**Sección I: El Negocio**

***Esta sección es descriptiva y, por lo general, no incluye información sobre los planes o el futuro. Es información de fondo para el lector.***

**A. Descripción general**

Escribe un párrafo corto que responda a estas preguntas:

* ¿Quién es el dueño del negocio y cuándo se fundó?
* ¿Está registrada la empresa? ¿Cuál es su estructura legal (dueño único, sociedad, Compañía de responsabilidad limitada (LLC, por sus siglas en ingles), Corporación-S, Corporación-C, etc.)?

|  |
| --- |
|  |

**B. Misión Empresarial**

La misión empresarial responde a estas preguntas:

* ¿Qué hace el negocio? ¿A quién sirve (mercado objetivo)?
* ¿Qué es importante sobre el negocio que desea comunicar a sus clientes?
* ¿Cuáles son sus objetivos más ambiciosos? ¿Qué logrará a lo largo durante su existencia?

|  |
| --- |
|  |

**C. Productos y servicios**

Describa sus principales productos y/o servicios en detalle. Responda a estas preguntas (use una segunda página o haga que el gráfico sea más largo según sea necesario):

* ¿Cuáles son las características (componentes clave) de sus servicios/productos?
* ¿Cuáles son los beneficios de estos servicios / productos (cómo satisfará una necesidad de su cliente)?
* ¿Cuáles son los precios de cada producto o servicio?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Servicio/Producto** | **Características del Servicio/Producto** | **Beneficios para los clientes** | **Precio** |
| ***Ejemplo:*** *Té de hierbas* | * *Todo Natural*
* *Sin cafeína*
 | * *Sano*
* *Calmante*
 | *$4.50/caja* |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**D. Operaciones**

Describa las operaciones básicas de su negocio. Responda a las siguientes preguntas relacionadas con su negocio:

* ¿A qué horas operan?
* ¿Cómo es su espacio físico (estudio, planta, oficina, escaparate, hogar)? ¿Cuántos pies cuadrados tiene?
* ¿Alquila o es propietario del local? ¿Tiene seguro y de ser así, de qué tipo?
* ¿Qué equipo importante posee o arrienda?
* ¿Quiénes son sus principales proveedores; tiene términos (crédito) con ellos?

|  |
| --- |
|  |

**Personal y subcontratación**

Describa quién realiza las diversas tareas que mantienen su negocio en funcionamiento. Responda a estas preguntas:

* ¿Cuántas horas trabajas en tu negocio cada semana?
* ¿Tiene empleados a tiempo completo o parcial (horas/semana)?
* ¿Les ofrecen beneficios como seguro o tiempo de vacaciones?
* ¿Los miembros de su hogar participan en su negocio (horas/ semana)? ¿Trabajan gratis o con salarios?
* ¿Cuáles son los roles de cada una de las personas que trabajan para el negocio, incluyendo el suyo?
* ¿Subcontrata parte de tu trabajo a otras empresas? ¿Quiénes son sus principales subcontratistas?

|  |
| --- |
|  |

**F. Clientes y precios**

Responda a estas preguntas:

* ¿Cuántas transacciones tiene en el transcurso de un mes?
* ¿Qué porcentaje (%) de sus clientes se repite? ¿Qué porcentaje (%) de sus clientes llegan inesperadamente?
* ¿Su negocio es estacional o cíclico?
* ¿Cuál es su estructura básica de precios y costos?
* ¿Cuál es su volumen de ventas semanales, mensuales y/o anuales?

|  |
| --- |
|  |

**Sección 2: El mercado**

***Esta sección describe el mercado en el que opera, así como su competencia y estrategias para la ventaja competitiva y la promoción.***

**A. Segmentos de mercado**

Proporcione una breve descripción de sus tipos de clientes (segmentos de mercado). Responda a estas preguntas:

* ¿Dónde se encuentran sus clientes? (su vecindario, ciudad/pueblo, región, nacional, internacional).
* Si sus clientes son individuos (en contraste con las empresas), descríbalos en términos de su edad, hombre / mujer, ingresos, etnia, etc.
* Si son negocios, describa el cliente comercial típico (ubicación, volumen de ventas, industria, etc.).

|  |
| --- |
|  |

**B. Base de clientes**

Analice su base de clientes (todos sus clientes). Responda a estas preguntas.

* ¿Qué porcentaje de clientes tienes en cada categoría de producto o servicio (comprando cada uno de tus productos?
* ¿Quiénes son tus mayores clientes? ¿Qué porcentaje (%) de sus ventas totales representan sus 5 principales clientes? ¿Qué tan dependiente eres de estos 5 clientes?

|  |
| --- |
|  |

**C. Referencia de Competencia y Ventaja Competitiva**

Responda estas preguntas que describen a su competencia y compare su negocio con sus competidores:

* ¿Quién está engañando a su mismo tipo de cliente con servicios o productos similares?
* ¿Cómo comercializa su competencia sus productos o servicios? ¿Sus precios son los mismos, menos o más?
* ¿Su competencia ofrece beneficios que usted no ofreces?
* ¿Cuáles son las ventajas que su negocio tiene sobre sus competidores (personal, marketing, fortaleza financiera)?
* ¿Cuáles son las debilidades de su negocio en comparación con sus competidores?
* ¿Cómo promociona su negocio a los clientes de una manera que muestre que sus productos / servicios son diferentes o mejores que sus competidores?

|  |
| --- |
|  |

**D. Estrategias promocionales**

¿Cómo presentará su producto y/o servicio al consumidor? Responda a estas preguntas:

* ¿Qué beneficios clave de tu producto o servicio quieres promocionar más?
* ¿Qué actividades promocionales emprenderás para llegar a tu mercado objetivo?

|  |
| --- |
|  |

**E. La industria**

Describa la industria en la que se encuentra (como alimentos, ropa, etc.)

* ¿ La industria está creciendo o disminuyendo y en qué medida?
* ¿Cuáles son las principales tendencias en la industria?

|  |
| --- |
|  |

**Sección 3: Riesgos comerciales/Resumen**

**A. Fortalezas del negocio**

Enumere las fortalezas específicas clave que hacen que su negocio sea exitoso (por ejemplo, ubicación, producto único, estrategia de nicho específica, etc.)

|  |
| --- |
| 1. |
| 2. |
| 3. |
| 4. |
| 5. |

**B. Desafíos empresariales**

Enumere los principales desafíos que enfrenta su negocio (competencia cercana; los productos provienen de un proveedor; corta vida útil del producto / deterioro; negocio de una persona sujeto a enfermedad; etc.) -- enumerar un mínimo de tres (3) desafíos. Para cada desafío, por favor explique brevemente lo que ha hecho, o hará, para abordarlo.

|  |  |
| --- | --- |
| 1. | 1. |
| 2. | 2. |
| 3. | 3. |
| 4. | 4. |
| 5. | 5. |

**C.**  **Costo total del proyecto**

Enumere las inversiones que se necesitarán para que este negocio se convierta en una realidad. Ejemplos: Mejoras de inquilinos, marketing, señalización, inventario, nómina, equipos, adquisición de clientes, suministros, etc. Si busca financiamiento, el costo total del proyecto menos su inversión de capital totaliza la cantidad de financiamiento que necesita y le proporcionará al prestamista un desglose del uso de los fondos.

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción** | **Cantidad** |
| 1. |  |
| 2. |  |
| 3. |  |
| 4. |  |
| 5. |  |
| 6. |  |
| 7. |  |
| 8. |  |
| 9. |  |
| 10. Reste los costos ya incurridos o Capital invertido |  |
|

|  |
| --- |
| **Costo total del proyecto** |

 |  |