PLAN DE NEGOCIO

NOMBRE y APELLIDOS

TIPO DE PROYECTO. DESCRIPCIÓN

FECHA:

Nº TELÉFONO:

E-MAIL:

DIRECCIÓN:

Índice

I. Presentación del proyecto: origen y evolución 14

El equipo promotor: Propiedad de la compañía/entidad legal 14

La idea 14

II. Estudio de Mercado 15

Análisis de mercado 15

Segmentación del mercado y posicionamiento: Público Objetivo 15

Competencia 16

III. Estrategia Comercial 17

Producto y Servicio 17

Ubicación 17

Estrategia de precios 18

Estrategia de venta y distribución 18

IV. Producción y Recursos Humanos 19

Legislación aplicable 19

Proceso productivo y manufacturación 19

Recursos Humanos 19

Personas proveedoras 20

Horas de funcionamiento 20

V. Análisis económico – financiero 21

Plan de inversiones 21

Plan de financiación 21

Cuenta de resultados 21

Tesorería 21

Balance 21

Análisis de ratios 21

VI. Análisis DAFO 22

I. Presentación del proyecto: origen y evolución

Instrucciones: *Origen y evolución del proyecto. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿Cómo se te ocurrió la idea de crear este negocio? ¿Por qué?*
- *¿Qué pasos has dado y en qué situación se encuentra el proyecto?*

Aquí escribimos:

El equipo promotor: Propiedad de la compañía/entidad legal

Instrucciones:

Si se trata de tu primer negocio como persona autónoma o emprendedora, tendrás que presentarte de forma sintética destacando la experiencia o formación que refuerza la viabilidad del proyecto. En caso de ser varias, deberéis presentaros todas las personas que formáis el equipo promotor, destacando la complementariedad entre vuestros perfiles. En un Anexo se puede incluir el Currículum Vitae de cada una de las personas promotoras.

Indica si tu empresa es de una única persona propietaria, es una corporación (tipo) o asociación. Si es apropiado, define el tipo de negocio (como manufacturación, comercialización o servicios).

Si necesitas licencias o permisos, describe los requisitos para conseguirlos y en qué fase del proceso se encuentra.

Aquí escribimos:

La idea

Instrucciones: *En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

¿En qué consiste el producto o servicio que vas a ofrecer?

¿Qué necesidades cubre - Por qué crees que es necesario?

¿Cuál es el modelo de negocio - Cómo se generan los ingresos?

Aquí escribimos:

II. Estudio de Mercado

La forma en que comercialices tu negocio puede jugar un papel importante en su éxito o en su fracaso. Es vital saber todo lo posible acerca de tu posible clientela: quiénes son, qué quieren (y no quieren) y las expectativas que pudieran tener.

Análisis de mercado

¿Cuál es tu mercado de destino? (¿Quién es más probable que compre tus productos o use tus servicios?) ¿Cuáles son los datos demográficos? ¿Cuál es el tamaño de tu posible clientela?

- ***Tamaño:*** *¿Qué extensión geográfica tiene tu mercado? ¿Cómo es (superficie, densidad de población, características...)?*
- ***Ritmo de crecimiento:*** *El consumo de tu producto o servicio, ¿crece, se mantiene o disminuye? ¿Por qué?*
- ***Estacionalidad:*** *¿Se concentra el consumo en unos determinados periodos del año?*
- ***Novedades:*** *¿Qué novedades se están introduciendo en el mercado?: ¿tecnologías?, ¿legislación?, ¿preferencias de tu posible clientela?, ¿hábitos de consumo?, ¿cambios demográficos o socioculturales? ¿otras?*

Aquí escribimos:

Segmentación del mercado y posicionamiento: Público Objetivo

Instrucciones: *¿*

Segmentación: *¿se divide el mercado en distintos grupos de clientes, con distintas preferencias y hábitos de consumo, independientes entre sí?*

Describe de manera detallada cómo es tu posible clientela objetivo, indicando cuáles son sus motivos y hábitos de compra. Intenta ilustrar tus respuestas con datos, tablas, gráficos, noticias o referencias. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:

- *¿Cuál es tu clientela objetivo o target?*
- *¿Tu posible clientela son personas, autónomas, pymes o la Administración?*
- *¿Qué tamaño tiene tu mercado potencial?*
- *¿Cuál es el perfil medio de tu clientela? Indica grupo de edad, sexo, nivel económico, lengua de preferencia, nivel cultural, nivel tecnológico, ubicación, estilo de vida, gustos, motivo y capacidad de compra. Si son personas autónomas y pymes u organismos de la Administración, indica cómo son: facturación, funcionamiento, hábitos de compra, uso de la tecnología y criterios de selección de personas proveedoras.*
- *¿Cómo compra tu posible clientela? Indica momento del día, época del año, número de unidades por compra y cada cuánto tiempo repiten.*

Aquí escribimos:

Competencia

***Instrucciones**: Describe de manera detallada con quién compites, cómo desarrollan la actividad y cuáles son sus puntos fuertes y débiles. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿Qué otras personas autónomas o pymes ofrecen el mismo producto o servicio? ¿Dónde están? ¿Qué tamaño, antigüedad y prestigio tienen?*
- *¿Cómo funcionan? ¿Están especializados? ¿Qué nivel de calidad-precio ofrecen? ¿Ofrecen descuentos y promociones? ¿Qué publicidad hacen? ¿Qué tecnología emplean? ¿Cómo es su presencia online y su estrategia de marketing online?¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?*
- *¿Cómo te quieres posicionar respecto a la competencia?¿Cuáles son tus ventajas competitivas? ¿Innovaciones, costes, calidad, conocimiento, contactos, servicio al cliente, etc…?*

Aquí escribimos:

III. Estrategia Comercial

Producto y Servicio

Instrucciones: *Debes exponer las características comerciales y técnicas de tu producto o servicio (calidad, diseño, amplitud de las líneas de producto, servicios complementarios, marcas). En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿Cómo de amplia es tu gama de productos / servicios? ¿Qué líneas de producto/servicio ofreces? ¿Cuántas referencias de producto vas a ofrecer?*
- *¿Cuál es tu estrategia de calidad? ¿En qué nivel de calidad/precio te quieres posicionar?¿Qué servicios complementarios ofreces: mantenimiento, instalación, información, reparto a domicilio, ¿otros?*
- *¿Qué marca o nombre comercial vas a utilizar? Explica tu elección*

Aquí escribimos:

Ubicación

Instrucciones*: Este apartado es especialmente importante en comercios, hostelería turismo y servicios que requieran estar en calles o zonas muy transitadas. Indica las características del local, nave u oficina en donde te vayas a instalar, así como del barrio o zona seleccionada.*

Si tu negocio no requiere consideraciones específicas en cuanto a la ubicación, podría suponer una ventaja y deberías indicarlo aquí.

Si aún no tienes una ubicación, describe los criterios más importantes para determinar una ubicación apropiada para tu negocio.

Si ya tienes una ubicación seleccionada trata de responder a las siguientes cuestiones:

- *¿En qué local, nave u oficina se va a situar tu negocio?*
- *¿Qué dimensión tiene? ¿Por qué es adecuado para tu negocio?*
- *¿Está en una calle o zona de mucho tránsito de personas o vehículos?*
- *¿Lo vas a alquilar o a comprar?*
- *¿Cumple la normativa legal y las medidas necesarias de seguridad?*
- *¿Está cerca tanto de la clientela como de personas proveedoras?*
- *¿Tiene buenos accesos y está bien comunicado? ¿Se puede aparcar cerca?*
- *¿La clientela te encontrará más fácilmente que a la competencia?*
- *¿Necesitas hacer reformas? ¿De qué tipo y a qué coste?*

Aquí escribimos:

Estrategia de precios

***Instrucciones**: Explica qué precios medios tendrán cada una de las líneas de producto o servicio, su posición respecto a los precios de la competencia, lo que están dispuestos a pagar los clientes y los descuentos y promociones previstas. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿Cuáles serán los precios medios de cada tipo o línea de producto o servicio ofrecido?*
- *¿Cubres costes con esos precios? ¿Y tienes margen suficiente para que el negocio sea viable?*
- *¿Qué precios estan ofreciendo tus principales competencias?¿Cómo son tus precios comparados con los de la competencia?*
- *¿Vas a ofrecer descuentos por volumen de compras, tipo de clientela o fechas concretas?¿Y precios promocionales?*

Aquí escribimos:

Estrategia de venta y distribución

Instrucciones:** Detalla quién se ocupará de la labor comercial y si llegarás a tu clientela final a través de personas intermediarias y/o prescriptoras. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones**:

- *¿Quién se encargará de la labor comercial? ¿Tú? ¿Agentes comerciales? ¿Un equipo de comerciales? ¿Un call center?*
- *¿Venderás directamente a la clientela final o a través de personas intermediarias?¿Qué personas intermediarias utilizarás: tiendas, agentes comerciales, representantes, ¿otras?¿Qué condiciones tendrán esas personas intermediarias: exclusividad, comisiones, apoyo y asesoramiento por tu parte, ¿Otras?*
- *¿Qué utilizarás para dar a conocer tu producto / servicio entre la clientela final? ¿Qué estrategias online y offline?*

Aquí escribimos:

IV. Producción y Recursos Humanos

Legislación aplicable

Instrucciones: *Indica aquella normativa genérica o específica que debes cumplir para poder desarrollar tu actividad. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿Existe alguna legislación que debes cumplir para poder desarrollar la actividad?*
- *¿Debes cumplir con el Reglamento de Protección de Datos RGPD? ¿Y con la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información – LSSI?*
- *¿Y con alguna normativa en materia de seguridad e higiene?*

Aquí escribimos:

Proceso productivo y manufacturación

Instrucciones*: Describe cómo vas a fabricar tu producto o a organizar el servicio a prestar a tu clientela. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿Qué tareas o funciones hay que realizar?*
- *¿Qué procesos es necesario desarrollar en el negocio?*
- *¿Vas a tramitar alguna certificación de calidad y/o medioambiente? ¿ISO 9001 u otras?*
- *¿Cuánto tiempo dura el proceso de producción o prestación de servicios y cada una de sus fases?*
- *¿Cuánto puedes llegar a producir al día o al mes? ¿Cuál es tu capacidad productiva?*
- *¿Vas a emplear algún sistema informático de gestión empresarial o comercial? ¿TPV, CRM, ERP, otros especializados de tu sector?*

Aquí escribimos:

Recursos Humanos

Instrucciones: *Detalla qué personal necesita tu negocio, que tareas tendrán que realizar y cómo vas a realizar las contrataciones. Explica también tu papel en el negocio como persona empresaria autónoma. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿De qué tareas te ocuparás como persona empresaria autónoma?*
- *¿Necesitas contratar personal? ¿Qué funciones o tareas realizarán?*
- *En caso afirmativo, indica qué puestos de trabajo vas a crear.*
- *Si son varias personas incluye un organigrama donde muestres las relaciones jerárquicas y entre departamentos.*

- *¿Qué tipo de contratos tienes previstos? Indica la duración de la jornada en cada caso y el salario base (bruto).*
- *¿Cómo vas a seleccionar al personal?*
- *¿Pondrás en valor el conocimiento de ambas lenguas oficiales?*
- *¿Vas a contar con personas colaboradoras freelance o con autónomas dependientes?*

Aquí escribimos:

Personas proveedoras

Instrucciones: *Este es un apartado muy importante en comercios y algunos negocios de hostelería. Detalla quién te va a proveer y cómo vas a organizar tu estrategia de aprovisionamientos y la gestión de stocks. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

- *¿Con qué proveedoras/es vas a trabajar?*
- *¿Qué precios tienen? ¿Te permiten obtener márgenes razonables?*
- *¿Cómo funcionan? ¿Puedes conseguir un acuerdo de exclusividad? ¿Qué condiciones de pago te piden? ¿Hacen descuentos por volumen de compra? ¿Exigen un volumen mínimo de compra para trabajar contigo?*
- *¿Cómo son los productos o servicios que ofrecen?*
- *¿Tus proveedores son igual de competitivos que los de la competencia?*
- *¿Cómo vas a organizar la gestión de stocks / almacenes? ¿Utilizarás algún software TPV, ERP o similar?*

Aquí escribimos:

Horas de funcionamiento

Autoexplicativo, pero importante para negocios como tiendas o negocios estacionales.

Aquí escribimos:

V. Análisis económico – financiero

***Instrucciones*:** Utiliza la plantilla en excel para el cálculo de la viabilidad económico – financiera. Una vez lo hayas cumplimentado, incluye las tablas que figuran en cada uno de los apartados por la que te facilite la hoja de cálculo.

Plan de inversiones

Aquí escribimos y/o pegamos tablas:

Plan de financiación

Aquí escribimos y/o pegamos tablas:

Cuenta de resultados

Aquí escribimos y/o pegamos tablas:

Tesorería

Aquí escribimos y/o pegamos tablas:

Balance

Aquí escribimos y/o pegamos tablas:

Análisis de ratios

Aquí escribimos y/o pegamos tablas:

VI. Análisis DAFO

***Instrucciones*: Destaca aquellos aspectos más relevantes de tu proyecto:**

El análisis externo (estudio de mercado) te dirá cuáles son las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno. Recuerda al redactarlos que son elementos externos, que no dependen de ti.

El análisis interno de tu proyecto y tu negocio (estrategia comercial, producción, organización y recursos, capacidad financiera) te ayudará a determinar tus fortalezas y debilidades ante los retos que plantea el entorno. Aquí sí que debes hablar de ti y de tu proyecto.

Debes reflexionar especialmente sobre cómo vas a corregir tus debilidades y a mantener tus fortalezas.

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Aquí escribimos	• Aquí escribimos
AMENAZAS	**OPORTUNIDADES**
• Aquí escribimos	• Aquí escribimos

Aquí escribimos: