



PLAN DE NEGOCIO

SUMARIO EJECUTIVO

Resumen del plan de negocio propuesto. Debe incluir el nombre de la compañía, dirección y teléfono. También, el propósito, mercado, ventaja competitiva, gerencia e inversión requerida. Además, nombres, direcciones, teléfonos y correos electrónicos de todas las personas claves

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1. Filosofía del negocio:

Visión del negocio.

2. Nombre del negocio:

3. Tipo de negocio:

Detallista, manufacturero, servicio, o una combinación. Describir los servicios que ofrecerá el negocio.

4. Características específicas del servicio o producto que ofrece:

Costo, calidad, diseño y otros

5. Identidad legal del negocio:

Establecer si es un negocio individual, una sociedad o corporación

6. Aportación capital de cada dueño-administrador

7. Fecha de inicio de la empresa:

8. Horario de trabajo:

Establecer el horario del negocio y de los servicios a establecer.

ANÁLISIS DE MERCADO

1. Mercado meta:

Cliente

2. Características del cliente:

Sexo, edad, educación, profesión, ingresos, estilos de vida, actitudes, otras

3. Análisis del cliente:

a. Lugar de residencia

b. Medio de compra (a crédito, efectivo)

c. Lo que buscan (precio, calidad, disponibilidad, garantía)

d. Frecuencia de compra, o usos del servicio

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Bajo este componente del plan de negocio, se habrá de esbozar una descripción de la competencia para su negocio. Es necesario detallar las similitudes y describir la ventaja competitiva.

1. Competidores directos
2. Puntos fuertes y débiles de la competencia
3. Estabilidad de la competencia
4. Precios que ofrece la competencia
5. Ventaja competitiva de la competencia

ESTRATEGIAS DE MERCADEO

En este reglón, de requiere desarrollar un plan para alcanzar a los prospectos clientes, vender el producto o servicio, lograr que el cliente que de satisfecho y a la vez obtener una ganancia.

1. Precios del negocio
2. **Factores de atractivo para los clientes:**
Precio, calidad, disponibilidad, garantías, variedad, y otros
3. Medio de publicidad y promoción
4. **Ubicación:**
 - a. Costo de alquiler
 - b. Ventajas competitivas
 - c. Costos de mantenimiento
 - d. Seguros requeridos
 - e. Cambios futuros en la vecindad
5. **Mercados a enfocarse y su potencial:**
 - a. Tipos
 - b. Ventas potenciales, ganancias y otras ventajas de cada mercado

OPERACIONES

Las operaciones del prospecto negocio abarca los aspectos de índole técnica asociados al negocio y es particularmente importante cuando se trata de proyectos en el área de manufactura o proyectos de procesos industriales o tecnológicos.

1. Cotizaciones del equipo
2. Requisitos legales
3. Gastos operacionales

GERENCIA

El presente componente del plan incluye los siguientes aspectos:

1. Historial personal de los dueños
2. Experiencia de los dueños
3. Organigrama de la compañía
4. Descripción de las funciones del personal

RECURSOS HUMANOS

En este reglón de plan se deberá incorporar:

1. Cantidad de empleados requeridos en el negocio
2. **Destrezas y habilidades que deben tener los empleados:**
Descripción de los deberes y responsabilidades.
3. Métodos de selección
4. Salarios y beneficios
5. Adiestramientos

PRESUPUESTO

1. **Fuentes y usos de fondos:**
 - a. Fuentes:
Medios que suplirán los recursos.
 - b. Ejemplos:
Inversiones y préstamos.
 - c. Usos:
Compra de equipo, edificios, inventario, remodelaciones, capital de trabajo.
2. **Estado de ingresos y gastos pro forma:**
Presenta la proyección de ingresos y gastos en el futuro.
3. **Proyecciones del flujo de efectivo:**
Presenta el dinero que entra y sale del negocio durante un periodo de tiempo.
4. **Estado de situación pro forma:**
Presenta los activos (bienes o propiedades), los pasivos (deudas) y el capital de la empresa a la fecha del comienzo del negocio.
5. **Financiamiento solicitado y términos:**
Describir la cantidad de financiamiento solicitado, la tasa de interés y el periodo para pagar la deuda.

6. Documentos de apoyo:

- a. Estados financieros de los dueños
- b. Colaterales y garantías
- c. Cartas de suplidores
- d. Cotizaciones y estimados
- e. Contratos, escrituras y resúmenes
- f. Todo lo que refuerce o explique la idea del negocio

DOCUMENTOS DE APOYO

1. Resúmenes de la gerencia
2. Certificado de incorporación
3. Licencias
4. Patentes
5. Organigrama de la organización
6. Cartas de referencias de crédito
7. Cotizaciones de costos de los equipos
8. Cartas de intención de suplidores y clientes

NOTA: Para posibles oportunidades de negocio en el campo de las ciencias del movimiento humano. ir a: <http://www.saludmed.com/articulos/Emprendedorismo/mueveemprendedor.pdf>