# PLAN DE NEGOCIO

Resumen Ejecutivo (escribe esto último)

**Descripción del Negocio**

1. ¿Cuál es el nombre de la compañía? ¿Quien es el propietario?

1. ¿Qué hace tu negocio? ¿Para quién hace esto su negocio?

1. ¿Qué necesidad cumpliste?

1. ¿Cual es tu propósito? ¿Por qué es importante tu oferta?

1. ¿Cuál es su visión / meta para el año 1-3?

**Mercado**

1. ¿Cuál es la necesidad / brecha / problema que su producto satisface / llena / resuelve?

1. Cliente ideal (también llamado cliente objetivo)

1. Tamaño del mercado: ¿A cuántos afectados por este problema podría llegar?

1. Tendencias en la industria (al menos 3)

1. Competencia
   1. Quiénes son sus competidores directos

* 1. ¿Quiénes son sus clientes indirectos (¿de qué otra manera sus clientes ideales / objetivo satisfacen sus necesidades actualmente?)

* 1. Matriz competitiva, que ilustra su empresa frente a los principales competidores en función de las necesidades del cliente. (Podemos hacer esto en una fecha posterior)

**Marketing y ventas**

**Debe incluir tantos detalles como sea posible**

1. Cómo posicionará su negocio en relación con su competencia (es más conveniente, mejor servicio, menor costo, etc.): asegúrese de enfatizar lo que le importa al cliente

1. Cómo encontrará clientes: es decir, ¿qué estrategias de marketing seleccionará y por qué?

1. ¿Cuál es tu plan de redes sociales?

**Operaciones**

1. Todo el proceso comercial, desde la venta hasta el cumplimiento y el seguimiento

1. Quién? Qué? Dónde? Cuándo? Cómo

1. Describa los proveedores / socios clave

**Administración**

1. Proporcione una breve biografía del propietario (s). Concéntrese en la experiencia relevante para el negocio.

1. ¿Cuál es la estructura de entidad legal de la empresa? ¿Cuándo se establecerá? ¿Dónde se encontrará?

1. ¿Vas a contratar empleados? Si es así, ¿cuál será el proceso?



**Finanzas**

1. Narrativa financiera que resume:
   1. Gastos de puesta en marcha
   2. Proyecciones de flujo de efectivo para 1-3 años (mensuales durante los primeros 1-2 años)
   3. Recursos de fondos

**Apéndices**

Cualquier otra cosa relevante para el lector del plan de negocios que no esté incluida arriba, como:

* Menú de productos y precios (si se establecen precios)
* Currículum
* Certificados / Licencias
* Vendedores / proveedores clave

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*Business Plan se derivó de nuestros socios en el* [*Centro de Desarrollo Empresarial de Mujeres*](https://www.wbdc.org/)

[*Documento: Esquema del plan de negocios*](https://www.wbdc.org/wp-content/uploads/2017/11/Business-Plan-Outline-1.pdf)