

Nombre del Negocio:

Plan de Negocio

Índice

- 1. Datos del Negocio**
 - a. Historial y Descripción del Negocio
 - b. Productos y Servicios
 - c. Ubicación del Negocio
 - d. Análisis del Mercado
 - e. Análisis de la Competencia
 - f. Estrategia de Mercadeo
 - g. Operaciones
 - h. Recursos Humanos
- 2. Datos Financieros**
 - a. Fuentes y Usos de Fondos
 - b. Punto de Empate (“Break-Even Point”)
 - c. Proyección de Ingresos y Gastos
 - d. Proyecciones de Flujo de Efectivo
 - e. Estado de Situación Pro-Forma
- 3. Documentos de Apoyo**
 - a. Resumé del Dueño(s)
 - b. Contrato de Arrendamiento o Escritura
 - c. Cartas de Intención de Clientes Potenciales
 - d. Estados Financieros de los dueños
 - e. Permiso de Uso (de ser necesario)
 - f. Lista de Suplidores
 - g. Lista de Inventario
 - h. Cotizaciones
 - i. Otros

Datos del Negocio

1. ¿En qué consiste el negocio?

2. ¿Quién será el administrador?

3. ¿Cuál es la actividad central del negocio?

4. ¿Cuál es el tipo de negocio? (Detallista, Mayorista, Manufacturero, servicio o combinación)

5. ¿Es un negocio nuevo? (Comprado, en expansión, heredado y/o franquicia)

6. ¿Cuál es la entidad legal del negocio? (Negocio individual, sociedad y/o corporación)

7. ¿Cuándo comenzó o comenzará operaciones el negocio?

8. ¿Cuál será el horario? ¿Cuántos días a la semana estará abierto?

9. ¿Cuál es la situación actual de la industria sus características y perspectivas futuras?

Productos o Servicios

1. ¿Qué producto o servicio de ofrecerá?

2. ¿En qué consiste su inventario?

3. Explique las características específicas de los productos y/o servicios

4. ¿Qué garantías adicionales se ofrece al cliente al adquirir el producto y/o servicio?

5. Que permisos o licencias del gobierno son necesarias para producir el producto u ofrecer el servicio?

Ubicación del Negocio

1. ¿Dónde estará ubicado el negocio?

2. La ubicación del negocio, ¿Cumple con la zonificación?

3. ¿Cuál es el costo de alquiler?

4. Los términos del contrato de arrendamiento

5. Accesibilidad a los clientes

6. Condiciones del área aledaña

7. Planes proyectados de crecimiento y expansión para el área

Análisis del Mercado

1. ¿Quiénes son los clientes? ¿Cuántos son? ¿Dónde Viven?

2. ¿Cuáles son las necesidades de los clientes?

3. ¿Cómo compran el producto o servicio? ¿Al contado? ¿A crédito?

4. ¿Cuál es el valor promedio de una compra del producto o servicio hecha por su cliente?

5. ¿Cuál es la frecuencia de compra de sus clientes?

6. ¿Cuál es el tamaño del mercado expresado en dólares?

7. ¿Qué porcentaje de dicho mercado espera obtener?

8. ¿Cuáles son sus proyecciones de ventas?

Análisis de la Competencia

1. ¿Cuáles son los competidores directos e indirectos?

2. ¿Qué porcentaje del mercado tiene cada uno de los competidores?

3. ¿Cuáles son los puntos débiles de la competencia? ¿Los puntos Fuertes?

4. ¿Estos competidores están creciendo? ¿Están estables? ¿Están declinando?

5. ¿Cuáles son los precios que la competencia utiliza?

6. ¿Cuál es la ventaja competitiva para poder enfrentar la posición de los competidores?

7. ¿Es el mercado lo suficientemente grande como para que el negocio y la competencia puedan compartirlo, generando una ganancia y con posibilidades razonables de crecimiento?

Estrategias de Mercadeo

1. Basado en el análisis del mercado y la competencia. ¿Qué factores o combinación de factores harán que la oferta tenga el atractivo suficiente y

el valor necesario como para que los clientes adquieran el producto o servicio?

2. ¿Cuáles serán los medios de publicidad y promoción a utilizar para alcanzar a los clientes potenciales o el mercado meta?

3. ¿Cuánto será el presupuesto de publicidad y promoción?

4. ¿Cuánto costara la campaña inicial de promoción y publicidad para la apertura del negocio?

Operaciones

1. ¿Se ha diseñado el sistema y los procesos de producción, almacenamiento, despacho del inventario, control de calidad, ventas y distribución? ¿Cuánto cuesta?

2. ¿Se preparó la lista de maquinaria equipo y mejoras? ¿Se ha obtenido cotizaciones de los equipos, maquinarias y otros costos iniciales?

3. ¿Cuánto espacio necesita para operar su negocio?

4. ¿Se conocen los requisitos legales para poder operar cumpliendo con las leyes laborales, las leyes de conservación del ambiente y otras relacionadas?

5. ¿Cuál será el horario de operaciones?

6. Dada la estructura de costos operacionales, ¿conoce el costo de una unidad del producto terminado (material, labor y costos indirectos de producción)? ¿Cuáles son los costos de seguro, acarreo y flete a ser cargados al costo al cual los suplidores venden el producto?

7. ¿Quiénes son sus suplidores?

8. ¿Existe dentro del área geográfica la disponibilidad de los servicios y otros suministros que la empresa para poder operar? Por ejemplo: seguros públicos, acceso a la internet, servicios profesionales, etc.

Recurso Humanos

Información del dueño(a) del negocio

Nombre:	
Edad:	
Dirección:	
Correo Electrónico:	
Estado Civil:	
Teléfono:	
Experiencia en administración:	

Empleados de los Negocios

1. ¿Cuántos empleados se necesitarán para comenzar operaciones?
¿Cuántos empleados se necesitarán a tiempo completo y a tiempo parcial?

2. ¿Cuáles destrezas, habilidades y conocimientos deben poseer?

3. ¿Dónde se planifica reclutar a los empleados?

4. ¿Cómo se vas a seleccionar? ¿Se utilizara una solicitud de empleo? ¿Una entrevista?

5. ¿Qué salarios y beneficios se ofrecerán? ¿Cuál será el costo de los beneficios marginales?

6. ¿Cumple el negocio con las leyes laborales vigentes?

7. ¿Se ofrecerá adiestramiento a los empleados? ¿Cómo? ¿Cuánto invertirá en los adiestramientos? ¿Qué beneficios obtendrán los empleados?

8. ¿Se conoce la naturaleza y el costo de las contribuciones sobre la nómina a pagar y otras responsabilidades patronales?

9. ¿Se conoce los diferentes informes de nómina que hay que radicar con las diferentes agencias del gobierno?

10. ¿Cómo se va a evaluar el desempeño de los empleados?

Los Datos Financieros

1. ¿Cuánto dinero se necesita para los costos iniciales?

2. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento a utilizar?

3. ¿Cuál es la naturaleza del financiamiento solicitado y los términos?

4. ¿Cuál es la aportación del dueño?

5. ¿Cuáles serán sus ingresos?

6. ¿Cuáles serán sus gastos operacionales?

7. ¿Cuál es el punto de empate o equilibrio?

8. ¿Cuál será el flujo de efectivo de la empresa?

9. ¿Cuánto equipo, maquinaria, mobiliario, herramientas y materia prima se requiere?

10. ¿Cuánto es el costo de mantenimiento de los equipos, maquinarias, etc.?

Documentos de Apoyo

(Anejos de documentos de apoyo)

1. Estados Financieros
2. Lista de colaterales y garantías
3. Cartas de intención de suplidores o clientes
4. Cartas de referencias de crédito
5. Cotizaciones o estimados de los equipos a comprarse
6. Contratos de arrendamiento o compras y escrituras
7. Resumes del personal gerencial
8. Mapa mostrando la ubicación del negocio
9. Patentes y permisos de uso de ARPE
10. Otros