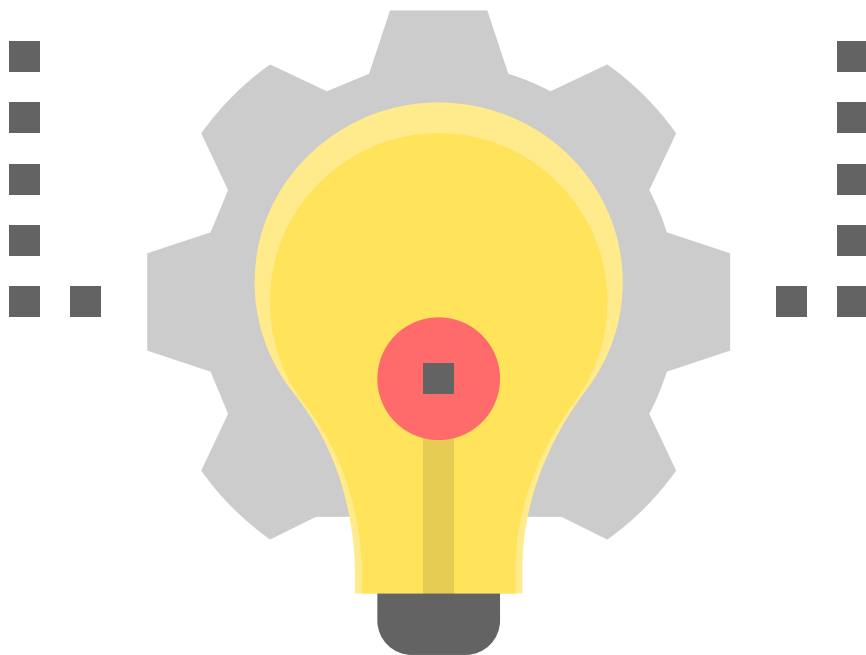
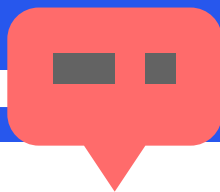


Mi Plan de NEGOCIO



REALIZADO POR:

¡No es solo un documento, es el futuro de tu Empresa!

ÍNDICE

01

Presentación del Negocio

Definición de detalles básicos del negocio.

02

Análisis de Mercado

Desarrollamos el perfil de nuestro cliente ideal y hacemos un análisis de la competencia.

03

Estrategia de Marketing y Ventas

De qué forma posicionaremos el negocio. Creación de ofertas y estrategias de venta.

04

Plan de Operaciones

Describe cómo funcionará el negocio en el día a día y cómo se gestionarán las diferentes áreas.

05

Estructura legal

Define la forma jurídica bajo la cual operará la empresa

06

Plan Financiero

Aquí debes demostrar con números cómo y cuándo vas a generar ganancias.

07

Objetivos a Corto y Largo Plazo

Definición clara de metas alcanzables y medibles.

08

Lanzamiento del Negocio (Plan de Acción)

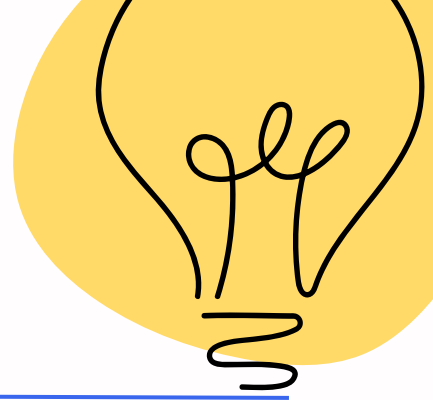
Línea de tiempo para el lanzamiento y crecimiento del negocio.

PRESENTACIÓN

del Negocio

Definición de detalles básicos del
negocio.

Descripción DE MI NEGOCIO



NOMBRE DEL NEGOCIO:

IDEA DEL NEGOCIO:

OBJETIVO:

MERCADO OBJETIVO:



Misión:



Visión:

Mis 4 valores principales:

1

3

2

4

ANÁLISIS DEL

Mercado

Desarrollamos el perfil de nuestro cliente ideal y hacemos un análisis de la competencia.

Necesidad

DEL MERCADO



Identificación de la necesidad:



Demanda potencial:



Impacto de la solución:

Segmentos de CLIENTES

01 MI CLIENTE IDEAL : inversionistas, emprendedores, dueños de negocios



EDAD

SEXO

UBICACIÓN

EDUCACIÓN

OCUPACIÓN

ESTADO CIVIL

NIVEL ECONÓMICO

HOBBIE

INFORMACIÓN BÁSICA

OBJETIVOS

MARCAS FAVORITAS

MOTIVACIONES

TECNOLOGIA

Internet

Emails

videojuegos

Compras en línea

FRUSTRACIONES

REDES SOCIALES

PERSONALIDAD

Creativo

Metódico

Sentimental

Pensativo

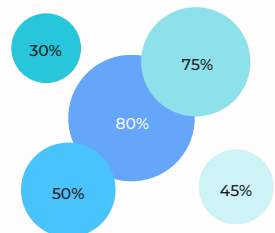
extrovertido

Introverso

Independiente

Colaborativo

INTERESES



PUNTOS DE DOLOR

SOLUCIÓN

Análisis DE LA COMPETENCIA

	COMPETIDOR 1	COMPETIDOR 2	COMPETIDOR 3
NOMBRE			
PRODUCTO			
PRECIO			
CANALES			
CALIDAD DEL SERVICIO			
PUBLICIDAD ADS			

Ventaja COMPETITIVA

¿Cuales estrategias clave está usando la competencia?

1

2

3

¿Cómo puedo diferenciarme?

1

2

3

4

Mi Análisis

FODA

Fortalezas

Debilidades

FODA

Oportunidades

Amenazas

Análisis

FODA CRUZADO



DEPURACIÓN DE ESTRATEGIAS

Selecciona de forma realista y por orden de prioridad las mejores estrategias que puedes implementar en tu negocio.

1

2

3

ESTRATEGIA DE MARKETING

y Ventas

De qué forma posicionaremos el
negocio. Creación de ofertas y
estrategias de venta.

Descripción PRODUCTOS O SERVICIOS

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:



☒

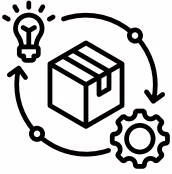
☒

☒

☒

Descripción

PRODUCTOS O SERVICIOS



Ciclo de Vida :



Propuesta de Valor:

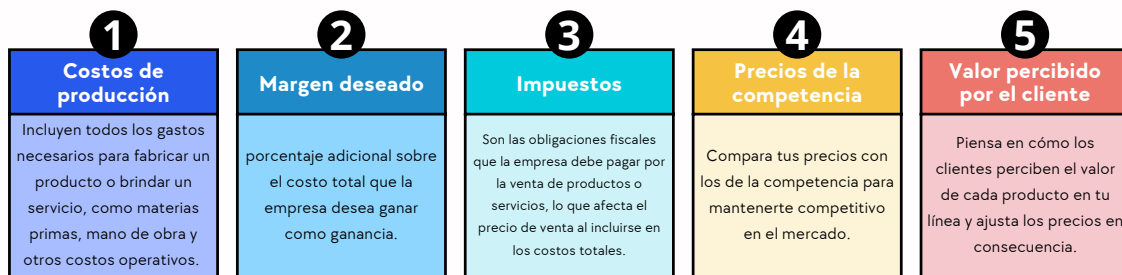


Innovaciones o Mejoras:

Estrategia de PRECIOS

FIJACIÓN DE PRECIO

Aspectos relacionados con la fijación de precios, considerando factores como:



$$\text{Precio de Venta} = \text{Costo de Producción} \div (1 - \text{Margen de Beneficio})$$

Costo Total: Incluye todos los costos relacionados con la producción o adquisición del producto (materiales, materia prima, mano de obra).

- Costo de materiales por unidad:
- Mano de obra por unidad:
- **Costo total por unidad:**

Margen de Ganancia Deseado: es la ganancia esperada.

- **Margen (%) :**

Impuesto sobre ventas (IVA): Obligaciones fiscales.

- **Impuesto (%) :**

Paso 1: Calcular el precio de venta con margen de ganancia:

$$\text{Precio de Venta con Margen} = \frac{\text{Costo Total}}{1 - \text{Margen de Ganancia Deseado}}$$

Paso 2: Añadir el impuesto:

$$\text{Precio Final} = \text{P. Venta} \times (1 + \text{Tasa de Impuesto})$$

$$\text{Precio Final} =$$

ESTRATEGIAS DE PRECIO (PAQUETES , DESCUENTOS, ETC.)



Principales CANALES

Elige los medios y plataformas más adecuados para llegar a tu público objetivo.
Puedes optar por una combinación de medios online y offline:

OFFLINE:







ONLINE:







Estrategia de PROMOCIÓN

Desarrolla un plan promocional que incluya estrategias de Publicidad tradicional y Digital.

ESTRATEGIA



PLAN DE ACCIÓN:

ESTRATEGIA



PLAN DE ACCIÓN:

ESTRATEGIA



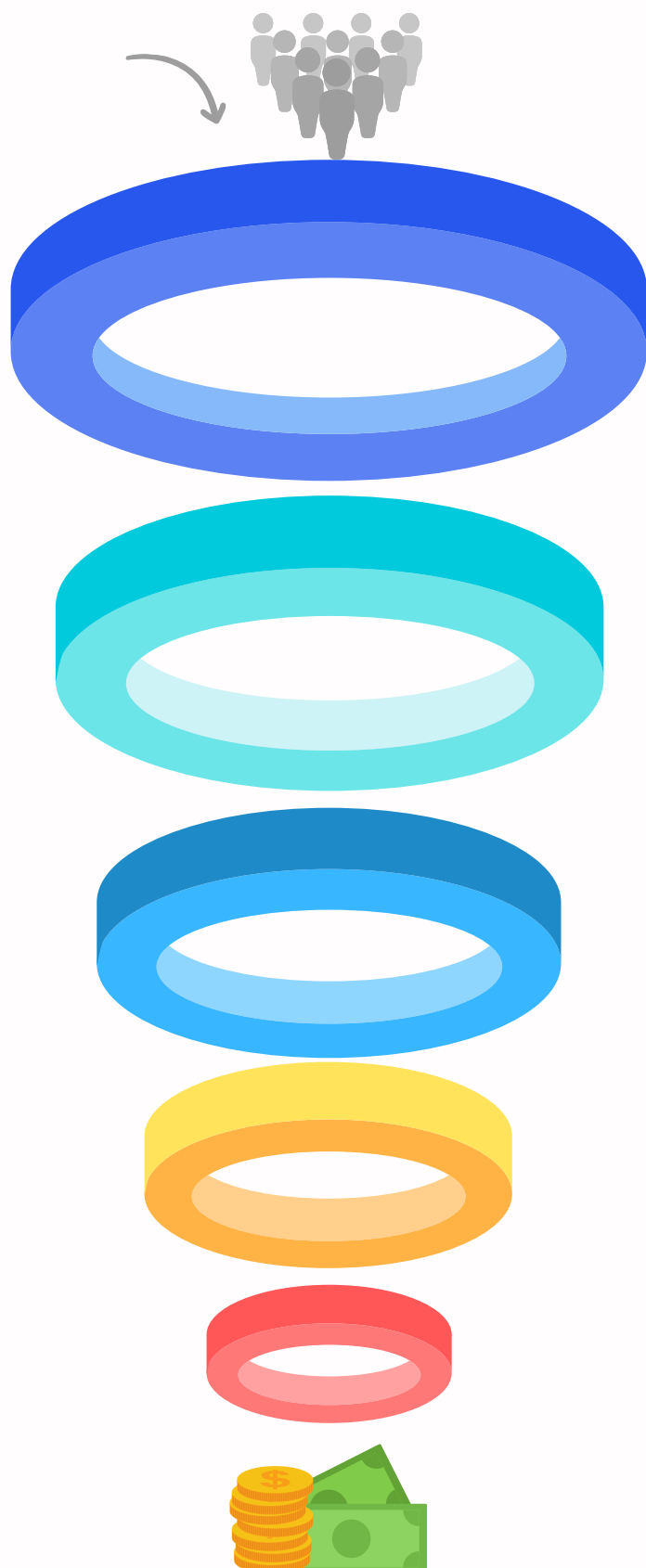
PLAN DE ACCIÓN:

ESTRATEGIA



PLAN DE ACCIÓN:

Proceso de VENTA DIRECTA



1

ATRACCIÓN

2

INTERÉS

3

CONSIDERACIÓN

4

CONVERSIÓN

5

FIDELIZACIÓN

Estrategia de MARCA DEL NEGOCIO

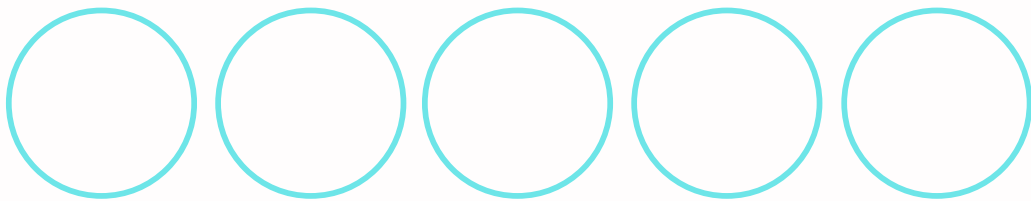


LOGO PRINCIPAL



VARIACIONES DE LOGO

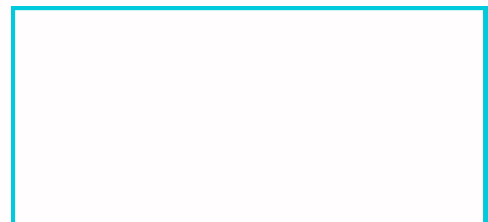
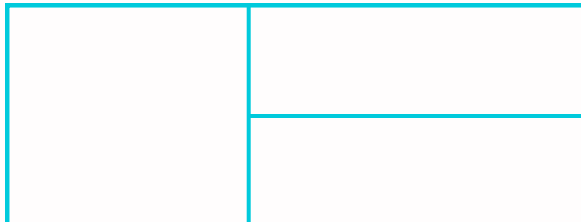
PALETA DE COLORES



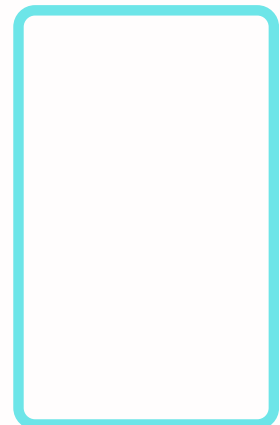
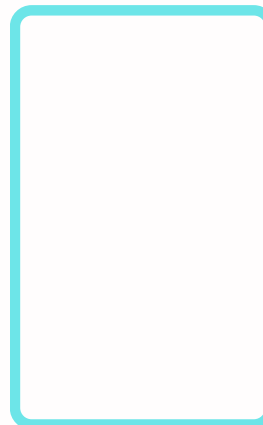
CÓDIGOS

TIPOGRAFÍAS

#HASHTAGS



APLICACIONES DE MARCA





PLAN DE OPERACIONES *y Flujo*

describe cómo funcionará el negocio
en el día a día.

Proceso OPERATIVO

UBICACIÓN:

HORARIO DE OPERACIÓN:

1

COMPRAS

Requerimientos de Equipo y Materiales:

1

Proveedores clave:

1

Proceso de Compra:

Calidad y Recepción de Mercadería

Proceso OPERATIVO

2

PRODUCCIÓN

Diseña el proceso de producción:

Capacidad de producción:

Control de calidad:

Proceso OPERATIVO

3

VENTAS

Define la estrategia de ventas:

1

Establece un sistema de distribución:

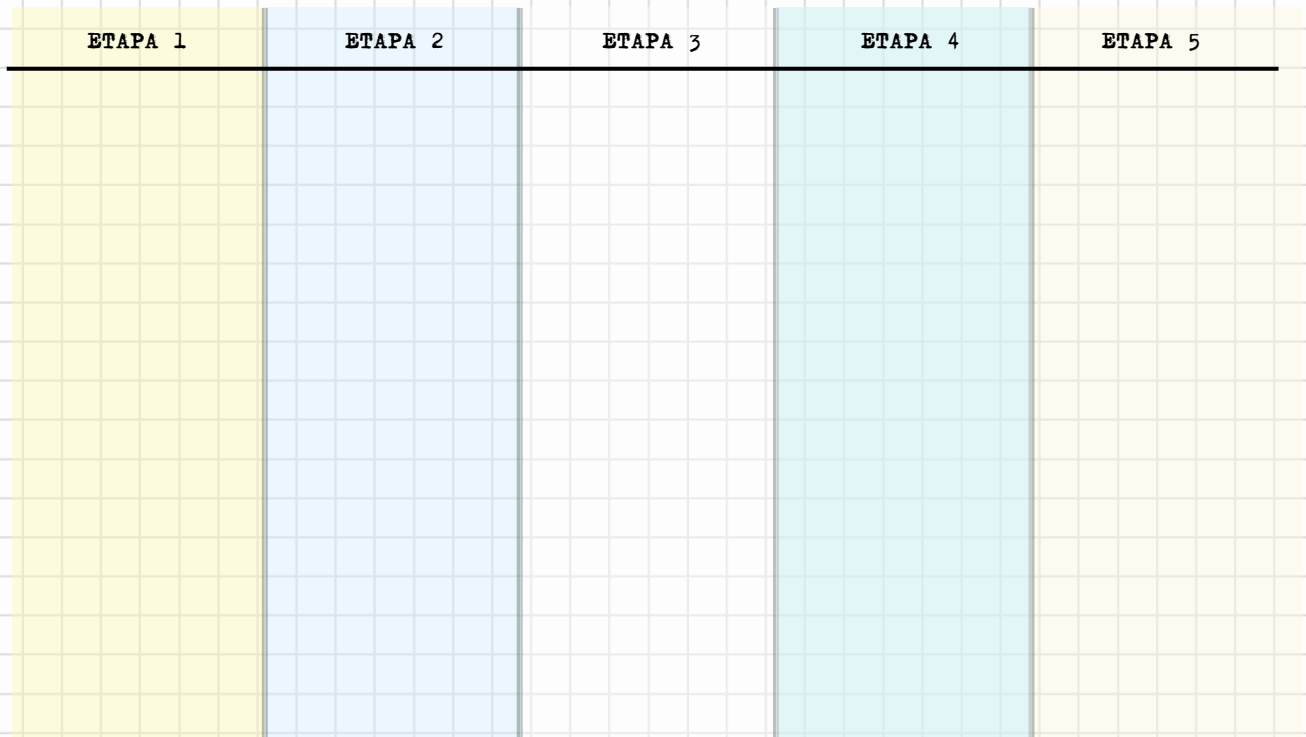
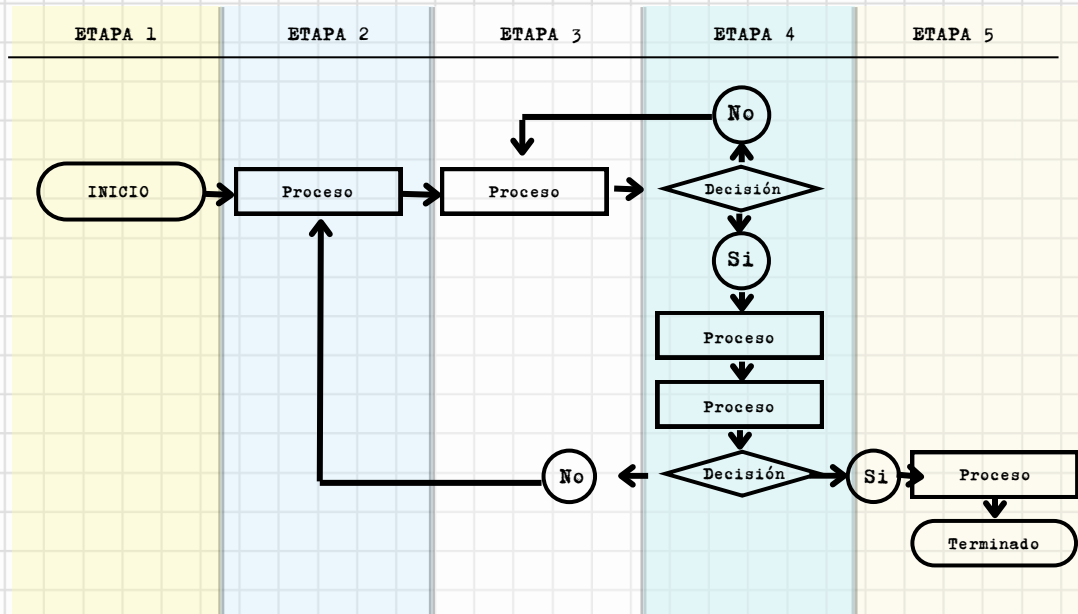
1

Servicio al cliente:

1

Proceso OPERATIVO

DIAGRAMA DE FLUJO - OPERATIVO





ESTRUCTURA LEGAL *del Negocio*

Aquí se detallan las normativas y
políticas legales bajo las cuales
operará el negocio.

Mi Cumplimiento LEGAL

1

REGISTROS : TIPO DE EMPRESA: (AUTÓNOMO, SOCIEDAD, EMPRESA LIMITADA, ETC.).

2

LICENCIAS O PERMISOS : ¿QUÉ DOCUMENTOS LEGALES NECESITAS PARA OPERAR (DEPENDIENDO DE TU PAÍS O CIUDAD)

3

PROPIEDAD INTELECTUAL : PATENTES, MARCAS REGISTRADAS, DERECHOS DE AUTOR.

4

POLÍTICAS : SELECCIONA LAS POLÍTICAS LEGALES BAJO LAS CUALES OPERARÁ EL NEGOCIO.

PLAN FINANCIERO

Básico

Aquí debes demostrar con números
cómo y cuándo vas a generar
ganancias.

Mi Plan FINANCIERO

1

INVERSIÓN INICIAL Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

INVERSIÓN	
Total Inversión Inicial:	

FINANCIAMIENTO	
Total Fuentes de Financiamiento:	

2

COSTOS E INGRESOS

COSTOS			
COSTOS FIJOS (MENSUALES)		COSTOS VARIABLES (UNIDAD)	
TOTAL		TOTAL	

INGRESOS	
Ingreso por Unidad Vendida	

Mi Plan FINANCIERO

3

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{CF}{PU - CV}$$

CF: Costos Fijos Totales
PU: Precio Unitario
CVU: Costos Variables Unitarios

- **Costo Fijo :**
- **Precio de venta
por unidad :**
- **Costo Variable :**

4

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN

$$PRI = \frac{\text{Inversión inicial}}{GNU \times PE}$$

- **Inversión Inicial:**
- **Ganancia Neta por Unidad:**
- **Punto de Equilibrio
(Unidades por mes):**

Mi Plan FINANCIERO

5

PROYECCIÓN DE VENTAS - 10 MESES

Proyección de Ingresos a partir del Punto de Equilibrio con Crecimiento Mensual (%)

MES	VENTAS (UNIDADES)	CRECIMIENTO MENSUAL (%)	INGRESOS (\$)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Total Ingresos en 10 Meses:

Mi Plan FINANCIERO

6

FLUJO DE CAJA - 1 AÑO

Detalla las entradas y salidas de dinero en efectivo en un periodo determinado. Es crucial para evaluar la liquidez del negocio, es decir, su capacidad para cubrir gastos operativos diarios.

DATOS:

- Ingreso (1er mes):
- Costos variables por unidad:
- Costos fijos mensuales:
- Inversión inicial (capital propio, balance inicial) :

CONCEPTO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
Ingresos por ventas										
Otros Ingresos										
INGRESOS TOTALES										
Costos variables										
Costos fijos										
Otros gastos										
EGRESOS TOTALES										
Flujo de caja neto										
Balance inicial de caja										
Balance final de caja										

Conclusión:

Balance final de caja:

Mi Plan FINANCIERO



7

ESTADO DE RESULTADOS - 1 AÑO

incluye varios componentes clave que permiten evaluar si una empresa está generando ganancias o pérdidas en un período determinado.

ESTADO DE RESULTADOS	
NEGOCIO:	
PERIODO:	
Ingresos Totales	
(-) Costo de Ventas	
Utilidad Bruta	
- Gastos Operacionales de Administración	
- Gastos Operacionales de Ventas	
Utilidad Operativa	
(-) Gastos Financieros	
(±) Otros Ingresos/Egresos	
Utilidad Antes de Impuestos	
(-) Impuestos	
Utilidad Neta	

Conclusión del Estado de Resultados:

OBJETIVOS

del Negocio

Definición clara de metas alcanzables y medibles.

Objetivos

METAS A CORTO Y LARGO PLAZO

CORTO PLAZO		
Meta	Acciones a realizar	Plazo

LARGO PLAZO		
Meta	Acciones a realizar	Plazo

PLAN DE ACCIÓN

Lanzamiento del Negocio

Línea de tiempo para el lanzamiento y
crecimiento del negocio.

Lanzamiento en 3 Meses

DE LA IDEA A LA REALIDAD

Lista las acciones u objetivos iniciales que necesitas tomar para poner en marcha tu negocio

MES 1



MES 2

MES 3



Programación

PLAN DE ACCIÓN

Cronograma de lanzamiento del primer trimestre

Objetivo:

ACCIÓN	MES 1				MES 2				MES 3			
	S 1	S 2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4
Tarea 1												

Objetivo:

Tarea 1												

Objetivo:

Tarea 1												

Medición y Seguimiento

MÉTRICAS CLAVE

KPI: Rentabilidad sobre la Inversión (ROI)



KPI:



KPI:



KPI:

KPI:













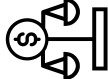
KPI:



KPI'S	Alcanzado	No alcanzado	OBSERVACIONES

RESUMEN

TU PLAN DE NEGOCIO

 PROPÓSITO	 PROBLEMA		 SOLUCIÓN	
	 RECURSOS CLAVE		 INDICADORES CLAVES	
	 PROPUESTA DE VALOR			
	 VENTAJA DIFERENCIAL		 CANALES	
	 SEGMENTACIÓN DE CLIENTES		 SOSTENIBILIDAD FINANCIERA	
 ESTRUCTURA COSTES				

Mi Plan de **NEGOCIO**



@Quantiveconsulting

@laformuladelariqueza