**Plan de empresa**

LOGO EMPRESA / PROYECTO

**ÍNDICE**

1. El Proyecto 3

a) La Idea 3

b) ¿Por qué? 3

c) Los Promotores 3

2. Mercado 4

a) Necesidades a cubrir 4

b) Clientes potenciales 4

c) Tamaño del mercado potencial 4

d) Análisis de la Competencia 4

e) Barreras de entrada 4

3. Productos y/o Servicios 5

a) Productos y/o Servicios 5

b) Proveedores 5

4. Plan de Marketing 6

a) DAFO 6

b) Propuesta de valor (valor diferencial) 6

c) Plan de Acciones de Marketing 6

d) Presupuesto de Marketing 6

5. Plan de Ventas 7

a) Modelo de negocio 7

b) Política de precios 7

c) Condiciones de venta 7

d) Estimaciones de venta 7

6. Plan de Recursos Humanos 8

a) Organización Funcional 8

b) Previsión de Recursos Humanos 8

7. Plan Económico-Financiero 9

a) Plan de Inversiones 9

b) Plan de Financiación 9

c) Tesorería 9

d) Cuenta de Pérdidas y Ganancias 9

e) Balance de situación 9

8. Aspectos legales y societarios 10

a) La sociedad 10

b) Estatutos y acuerdos entre socios (si los hubiera) 10

c) Permisos y Licencias 10

# El Proyecto

## La Idea

¿Qué vas a hacer? - Sin demasiados detalles, tan sólo la finalidad básica del proyecto.

De dónde surge la idea de negocio.

## ¿Por qué?

¿Qué razones te impulsan a lanzar este proyecto?

¿Qué necesidad insatisfecha hay en el mercado?

¿Qué te motiva a montar esta empresa?

## Los Promotores

El equipo promotor es una de las variables clave para el éxito de cualquier proyecto empresarial.

¿Quién está detrás de esta empresa?

Curriculums.

¿Qué logros previos (empresariales o académicos) respaldan que ahora lances este proyecto?

Nota importante: ¡Recuerda borrar las preguntas explicativas (y esta nota) una vez hayas finalizado cada apartado!

# Mercado

## Necesidades a cubrir

¿Qué problema (o necesidad insatisfecha) solucionas?

¿Mejoras la situación de tu cliente de alguna manera que para él o ella sea relevante?

Las personas que tienen ese problema ¿están dispuestas a pagar para resolverlo? Es decir, ¿existen clientes?

## Clientes potenciales

¿Cuál es tu Target (público objetivo)?

¿Cómo es tu cliente? ¿cliente final y/o cliente empresa?

Indica sus características, sus hábitos de consumo y en qué entornos se mueve

## Tamaño del mercado potencial

Datos (números) que muestren el atractivo del mercado al que te diriges.

## Análisis de la Competencia

¿Cuántas empresas hacen cosas similares a la tuya, atacan al mismo target o ayudan a resolver el dolor que intentas aliviar?

Señala su tamaño, su propuesta de valor, nivel de precios, estrategias comerciales

## Barreras de entrada

¿Hay barreras de entrada?

¿Qué dificulta la entrada de nuevos competidores o evita que grandes "players" (actores) del sector se pongan a hacer lo mismo que tú?

Nota importante: ¡Recuerda borrar las preguntas explicativas (y esta nota) una vez hayas finalizado cada apartado!

# Productos y/o Servicios

## Productos y/o Servicios

Detalle de qué vas a hacer.

Este apartado ha de ser una extensión del punto 1-a: La Idea.

Elabora un catálogo de productos y/o servicios.

## Proveedores

¿De quiénes requieres para poder realizar tu actividad?

¿Qué les compras?

¿Tienes dependencia de alguno? (si no te puede vender más, ¿tienes un problema? O ¿hay otros proveedores similares?

Precios, condiciones de pago, entrega, transporte, etc.

Nota importante: ¡Recuerda borrar las preguntas explicativas (y esta nota) una vez hayas finalizado cada apartado!

# Plan de Marketing

## DAFO

* Debilidades
* Amenazas
* Fortalezas
* Oportunidades

En el siguiente link encontrarás una herramienta que te ayudará a desarrollar y elaborar el DAFO de tu proyecto o empresa:

<http://dafo.ipyme.org/Paginas/Home.aspx>

## Propuesta de valor (valor diferencial)

**Propuesta de valor** asentada en diferenciación ¿Por qué eres diferente del resto? ¿Qué te hace único o destacable?

Aquí has de indicar la/s diferencia/s que te ayuda/n a que te conozcan y te facilita/n la venta.

## Plan de Acciones de Marketing

Define las acciones publicitarias y promocionales que vas a realizar.

Explica qué vas a hacer, cuándo vas a hacerlo, cuánto vas a invertir en hacerlo y cómo lo vas a medir (KPIs).

## Presupuesto de Marketing

Cuadro explicativo de las inversiones en Marketing y su destino (alineado con el punto anterior).

Nota importante: ¡Recuerda borrar las preguntas explicativas (y esta nota) una vez hayas finalizado cada apartado!

# Plan de Ventas

## Modelo de negocio

¿Cómo ganas dinero?

Define los productos y/o servicios que vendes (precio, recurrencia, canal de venta, etc…) indicando aquellos que son de venta fácil y continua frente a los que son de venta más compleja y elaborada.

## Política de precios

Estrategias de precio que seguirás.

Indica si vas a hacer ofertas de lanzamiento, promociones especiales para fidelizar clientes, bonos de descuento por un cierto volumen de ventas, etc…

## Condiciones de venta

¿Cómo funciona tu proceso de ventas?

Será diferente según el tipo de negocio. Venta al contado, venta con cobro a 30-60-90-120-150-180 días, venta a cliente final o a intermediario, etc…

## Estimaciones de venta

Previsión de ventas (sacada de tus estimaciones financieras).

Es una previsión y por lo tanto ha de ser acorde con los objetivos que se pretenden alcanzar con las acciones de marketing.

Nota importante: ¡Recuerda borrar las preguntas explicativas (y esta nota) una vez hayas finalizado cada apartado!

# Plan de Recursos Humanos

## Organización Funcional

¿Cuántas personas van a trabajar en el proyecto (incluidos los promotores)? ¿Qué van a hacer (funciones – cargos)?

## Previsión de Recursos Humanos

Presupuesto de personal (es recomendable adjuntar una tabla y no escribir un texto).

¿En qué momento necesitarás que se incorporen los recursos? ¿Cuánto cuesta mantener el equipo que necesites?

Nota importante: ¡Recuerda borrar las preguntas explicativas (y esta nota) una vez hayas finalizado cada apartado!

# Plan Económico-Financiero

## Plan de Inversiones

¿Qué inversiones has de abordar para “montar” el negocio?

Insertar tabla correspondiente. Tablas Financieras disponibles en

## Plan de Financiación

¿Cómo vas a pagar por las inversiones que se han señalado en el punto anterior? ¿Recursos propios? ¿Financiación externa (socios inversores o préstamos bancarios)?

Insertar tabla correspondiente. Tablas Financieras disponibles en

## Tesorería

Insertar tabla correspondiente. Tablas Financieras disponibles en

## Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Insertar tabla correspondiente. Tablas Financieras disponibles en

## Balance de situación

Insertar tabla correspondiente. Tablas Financieras disponibles en

Nota importante: ¡Recuerda borrar las preguntas explicativas (y esta nota) una vez hayas finalizado cada apartado!

# Aspectos legales y societarios

## La sociedad

La forma jurídica elegida para el proyecto (autónomo, comunidad de bienes, SL, etc).

## Estatutos y acuerdos entre socios (si los hubiera)

* Capital social
* Reparto accionarial
* Pacto de socios (aspectos más relevantes)

## Permisos y Licencias

¿Existe algún condicionante legal a tener en consideración?

¿La empresa necesita algún tipo de licencia para operar?

Nota importante: ¡Recuerda borrar las preguntas explicativas (y esta nota) una vez hayas finalizado cada apartado!