**[*INSERTAR* ]**

[Nombre]

[*Puesto*]

[*Empresa*]

[*Dirección de la Empresa*]

**RFC:** [*RFC*]

[*Empresa*]

Plan de Negocios

**Elaboración:** [Fecha de elaboración]

Contenido

Plan de Negocios 1

Resumen Ejecutivo 2

La Empresa 4

El Mercado 4

El Futuro 4

Las Finanzas 5

La Empresa 5

Detalles de la Empresa 5

Detalles del Registro 5

Premisas del Negocio 5

Organigrama 5

Administración 6

Personal Clave 6

Productos/servicios 8

Innovación 8

Seguros 8

Gestión de Riesgos 9

Legales 9

Operaciones 9

Plan de Sustentabilidad 11

El Mercado 12

Investigación de Mercado 12

Nichos de Mercado 12

Análisis Ambiental/Industrial 12

Tus Clientes 12

Análisis F.O.D.A. 13

Competidores 14

Publicidad & Ventas 15

El Futuro 17

Visión 17

Misión 17

Metas/Objetivos 17

Plan de Acción 17

Las Finanzas 18

Revisión Financiera & Objetivos Clave 18

Suposiciones 18

Costos Iniciales de Inicio para [AÑO] 19

Previsión de Balances 20

Previsión de Perdidas & Ganancias 21

Flujo de Efectivo Esperado 22

Análisis de Punto de Equilibrio 23

Documentación de Soporte 24

## Resumen Ejecutivo

**[*Llenar al final*]**

[El resumen ejecutivo no debe de ser mayor a una hoja y enfocarse solo en porque el negocio va a ser exitoso. Las respuestas son un breve resumen de lo respondido en todo el plan*.*]

### La Empresa

**Nombre de la Empresa:**

**Estructura de la Empresa:**

**RFC:** [*Registro Federal de Contribuyentes.*]

**Dirección:** [Dirección fiscal de la empresa]

**Fecha de Establecimiento:** [Fecha en la que se inciaron operaciones*.*]

**Dueño(s):** [*Lista de los dueños.*]

**Experiencia relevante:** [Dsecribir brevemente la experiencia y/o los años en el Mercado y los mayors logros*.*]

**Productos/servicios:** [¿Qué *productos/servicios se venden? ¿Cuál es la demanda anticipada para los productos/servicios?*]

### El Mercado

**Mercado Meta:**

[¿A quién se le vende*? ¿Porqué compran aquí y no con otros?*]

**Estrategia de Marketing:**

[¿Cómo se planea entrar al Mercado? ¿Cómo se atraen clientes? ¿Porqué y cómo funcionará?]

### El Futuro

**Visión:**

[La vision establece el plan future de la empresa. Debe de quedar clara para lograr los objetivos de negocio*.*]

**Objetivos/Metas:**

[¿Cuáles son las metas a corto y largo plazo? ¿Qué actividades se realizarán para lograrlo?]

### Las Finanzas

[Describir brevemente la utilidad que se desea obtener en un marco de tiempo particular. ¿Cuánto dinero se necesita para lograrlo? ¿De dónde se obtienen los fondos?]

## La Empresa

### Detalles de la empresa

**Productos/servicios:** []

### Detalles del Registro

**Nombre de la empresa:** [Propuesta para registro de marca*.*]

**Nombre Comercial:** [Nombres comerciales registrados]

**Fecha de Registro:** [Fecha en que se registro el nombre de la empresa*.*]

**Ubicaciones Registradas:** [Estados/países en dónde aplica el regsitro*.*]

**Estructura de la Empresa:** [Freelance, Startup, MiPyME, Grande, Corporación, Transnacional]

**RFC:** [*Registro Federal de Contribuyentes.*]

**Nombres de Dominio:** [*Nombres de dominio registrados.*]

**Licencias & permisos:** [*Lista de licencias y permisos registrados*]

### Premisas de la Empresa

**Ubicaciones de la Empresa:** [Describir el espacio ocupado/requerido]

**Compra/Arrendamiento:** [Requerimientos de compra o arrendamiento de activos/pasivos*.*]

### Organigrama

[Describir la estructura organizacional*.*]

Figura 1: Organigrama.

### Gestión & Propiedad

**Nombre de los propietarios:** [*Lista de los propietarios.*]

**Detalles de la gestión & propiedad:** [*Describir brevemente los detalles de las funciones de los propietarios y las condiciones con las responsabilidades*]

**Experiencia:** [¿Qué experiencia tienen los propietarios? ¿Cuántos años han llevado la empresa? Enlistar experiencia previa. Enlistar los principales premios/logros ¿Qué otra experiencia relevante tienen?*.*]

### Personal Clave

**Staff Actual**

[]

| Puesto | Nombre | Rotación Prevista | Habilidades o fortalezas |
| --- | --- | --- | --- |
| [*e.g. Gerente de Marketing/ Ventas*] | [*Mr Chris Brantley*] | [*12-18 meses*] | [5 años de experiencia. Premios obtenidos. Caulidades relevantes*.*] |
| [*e.g. Gerente de Marketing/ Ventas*] | [*Mr Chris Brantley*] | [*12-18 meses*] | [5 años de experiencia. Premios obtenidos. Caulidades relevantes*.*] |
| [*e.g. Gerente de Marketing/ Ventas*] | [*Mr Chris Brantley*] | [*12-18 meses*] | [5 años de experiencia. Premios obtenidos. Caulidades relevantes*.*] |

**Staff Requerido**

[]

| Puesto | Cantidad | Rotación Prevista | Habilidades necesarias | Fecha requerida |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| [*e.g. Vendedor*] | [*1*] | [*2-3 años*] | [Caulidades relevantes. Experiencia mínima de 3 años.] | [Mes*/Añor*] |
| [*e.g. Vendedor*] | [*1*] | [*2-3 años*] | [Caulidades relevantes. Experiencia mínima de 3 años.] | [Mes*/Añor*] |
| [*e.g. Vendedor*] | [*1*] | [*2-3 años*] | [Caulidades relevantes. Experiencia mínima de 3 años.] | [Mes*/Añor*] |
| [*e.g. Vendedor*] | [*1*] | [*2-3 años*] | [Caulidades relevantes. Experiencia mínima de 3 años.] | [Mes*/Añor*] |

**Opciones de Reclutamiento**

[¿Cómo se planea obtener el staff requerido?]

**Programas de Entrenamiento**

[¿Internos o externos? ¿Para propietarios o staff en general? ¿Qué habilidades se esperan desarrollar?]

**Estrategias para retener Habilidades**

[¿Qué procedimientos documentados se proven para asegurar el mantenimiento de las habilidades obtenidas? ¿Se asignan apropiadamente las responsabilidades? ¿Qué procesos internos se usan para validar las habilidades del staff?]

### Productos/servicios

| Producto/Servicio | Descripción | Precio |
| --- | --- | --- |
| [*Nombre*] | [Descripción breve] | [*Precio con IVA*] |
| [*Nombre*] | [Descripción breve] | [*Precio con IVA*] |
| [*Nombre*] | [Descripción breve] | [*Precio con IVA*] |
| [*Nombre*] | [Descripción breve] | [*Precio con IVA*] |

**Posición en el Mercado**: [¿Cómo encajan los productos/servicios en el mercado? ¿Son de lujo, competitivos o baratos? *¿Cómo se comparan con los competidores?*]

**Propuesta Única de Venta**: [*]*

**Demanda Anticipada**: [¿Cuál es la calidad esperada de los productos/servicios por los clients? Por ejemplo, ¿Cuánto comprará un cliente en 6 o 12 meses? ]

**Estrategia de Precios**: []

**Valor al Cliente**: [¿Cómo perciben los clients los productos/servicios? ¿Son de lujo o necesarios?]

**Potencial de Crecimiento**: [¿Cuál es el porcentaje de crecimiento de los productos/servicios en el future? ¿Qué inducirña esta crecimiento?]

### Innovación

**Investigación & Desarrollo (I&D)/actividades de innovación**

*[¿Qué actividades de I&D se desena implementar en la empresa? ¿Qué recursos financieros y humanos se asignan para esto?]*

**Estrategia de Propiedad Intelectual**

[¿Cómo se planea proteger? ¿Existen acuerdos de confidencialidad?]

### Seguros

**Compensación para los trabajadores**: [Detalles de los seguros de los empleados*.*]

**Seguros públicos**: [Detalles de los seguros públicos contratados*.*]

**Indemnisación profesional**: [Detalles de las indemnisaciones. Esto cubre cualquier acción legal*.*]

**Seguro de mercancía**: [Detalles del aseguramiento de la mercancía*. Esto incluye cubertura de daños a terceros.*]

**Activos de la Empresa**: [Seguros de automóviles, inmuebles, etc*.*]

**Retornos de Negocio**: [Detalles del seguro que cubre interrupción del trabajo.]

### Gestión de Riesgos

[]

| Riesgo | Esperanza | Impacto | Estrategia |
| --- | --- | --- | --- |
| [Descripción del riesgo y su impacto potencial a la empresa*.*] | [Muy probable, probable, improbable.] | [Alto, Medio, Bajo] | [Qué acciones se tomarán para minimizar/mitigar] |
| [Descripción del riesgo y su impacto potencial a la empresa*.*] | [Muy probable, probable, improbable.] | [Alto, Medio, Bajo] | [Qué acciones se tomarán para minimizar/mitigar] |
| [Descripción del riesgo y su impacto potencial a la empresa*.*] | [Muy probable, probable, improbable.] | [Alto, Medio, Bajo] | [Qué acciones se tomarán para minimizar/mitigar] |

### Consideraciones Legales

[Listar la legislación que impacta a las actividades de la empresa*.*]

### Operaciones

**Procesos de Producción**

[Qué proceso(s) son necesarios para producer los productos o servicios*. ¿Es un proceso manufacturero? ¿Quién esta involucrado en el proceso? ¿Existen terceras partes involucradas? ¿Quién esta involucrado en la entrega al cliente?*]

**Proveedores**

*[¿Quién es el proveedor principal? ¿Qué proveen? ¿Cómo se mantiene en buen término la relación?]*

**Planta & Equipo**

[Detallar las compras de equipo y plantas de producción*. Puede incluir vehículos, equipo de computo, teléfonos.*]

| Equipo | Fecha de Compra | Precio de Compra | Costo Corriente |
| --- | --- | --- | --- |
| *[ej Computadora Personal]* | *[ej 20/03/2015]* | *[ej $2100]* | *[ej $100 al mes]* |
| *[ej Computadora Personal]* | *[ej 20/03/2015]* | *[ej $2100]* | *[ej $100 al mes]* |
| *[ej Computadora Personal]* | *[ej 20/03/2015]* | *[ej $2100]* | *[ej $100 al mes]* |
| *[ej Computadora Personal]* | *[ej 20/03/2015]* | *[ej $2100]* | *[ej $100 al mes]* |

**Inventario**

[Detallar el inventario de artículos. Si es extensa, adjuntar al final*.*]

| Producto | Precio | Stoack | Total |
| --- | --- | --- | --- |
| *[ej producto]* | *[ej $5]* | *[ej 5]* | *[ej $25.00]* |
| *[ej producto]* | *[ej $5]* | *[ej 5]* | *[ej $25.00]* |
| *[ej producto]* | *[ej $5]* | *[ej 5]* | *[ej $25.00]* |
| *[ej producto]* | *[ej $5]* | *[ej 5]* | *[ej $25.00]* |

**Tecnología (Software)**: [¿Qué tecnología se requiere? ¿Sitio web, software TPV, software contable? ¿Cuál es el propósito principal? ¿Cuál es el costo estimado de cada solución?]

**Horarios Comerciales**: [¿Cuál es el horario de labores? ¿Cuáles son los horarios pico? ¿Cuáles son las horas más rentables¿*]*

**Canales de Comunicación:** [¿Cómo se ponen en contacto los clientes?]

**Tipos de Pago Aceptados**: [¿Qué tipos de pago son aceptados y sus condiciones?]

**Política de Crédito**: [¿Cuáles son las políticas de crédito con los clients/proveedores? ¿Cuáles son los periódos de crédito? ¿Cuáles son los términos?]

**Garantías & Reembolsos**: [¿Cualés son los términos de las garantías de devolución/reembolso?*]*

**Control de Calidad**: [Describir los procesos de control de calidad. ¿Cómo se garantiza el mismo estándar de calidad?*]*

**Membresías & Afiliaciones**: [¿La empresa es miembro de alguna asociación? ¿Existe alguna otra afiliación?]

### Plan de Sustentabilidad

**Impacto al ambiente**

[Describir el impacto que tiene la empresa con el ambiente*.*]

**Impacto & Compromiso con la comunidad**

[¿Cómo impactan a la comunidad las actividades de la empresa? ¿Cómo se puede comprometer la empresa con la comunidad para minimiazar el impacto?]

**Riesgos/Restricciones**

[Listar los riesgos o restricciones que tiene la empresa con el impacto ambiental]

**Estrategias**

[¿Qué estrategias se implementarán para minimizar/mitigar el impacto ambiental? ¿Se implementarán auditorías ambientales?]

**Plan de Acción**

[]

| Hito Sustentable | Objetivo | Fecha |
| --- | --- | --- |
| [*Reducir el consume de agua*] | [*60% reducción*] | [*Mes/Año*] |
| [*Reducir el consume de agua*] | [*60% reducción*] | [*Mes/Año*] |
| [*Reducir el consume de agua*] | [*60% reducción*] | [*Mes/Año*] |

## El Mercado

### Investigación de Mercado

[¿Qué investigación estadística se realizó para analizar al mercado? ¿Se usaron cuestionarios/encuestas? Adjuntar los cuestionarios/encuestas al final*.*]

### Mercados Objetivo

[Esbozar los objetivos de venta*. ¿Qué cantidad de productos/servicios se planean vender en el marco de tiempo? ¿Objetivos mensuales o anuales?*]

### Análisis de industria/ambiente

[Detallar los resultados obtenidos de la investigación de Mercado. ¿Hay crecimiento poblacional en el Mercado meta? ¿Hay empleados de largo plazo en el área? ¿La region económica es estable? ¿Hay variaciones por temporadas*?*

*¿Cuál es el tamaño del mercado? ¿Qué tendencias nuevas han surgido? ¿Cuál es el potencial de crecimiento y cómo entra la empresa? ¿Cómo cambiarán los clients y el Mercado cuando se entre en el mercado*]

### Clientes

**Demográfica de Clientes**

[Definir cómo son y cómo se comportan los clientes*.*]

**Clientes Clave (Dream 100)**

[Identificar los clients clave. ¿Cómo es la relación con ellos?]

**Gestión del Cliente**

[¿Cómo se mantiene una Buena relación con los clientes? ¿Qué técnicas se usan? ¿Cómo se logra que regresen? ¿Se han introducido estandares de servicio al cliente? ¿Se usa algún código en particular?]

### Análisis F.O.D.A.

| Fortalezas | Debilidades |
| --- | --- |
|  |  |

| Oportunidades | Amenazas |
| --- | --- |
|  |  |

### Análisis de Competencia

**Detalles de la Competencia**

| Competidor | Fecha de Establecimientos | Tamaño | Participación de Mercado(%) | Valor para los clientes | Fortalezas | Debilidades |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| [*Nombre*] | [*¿Cuádo iniciaron actividades?*] | [*No. de empleados*] | [*Porcentaje estimado de participación de mercado*] | [Valor único percibido por los clientes] | [*Principales fortalezas de los competidores*] | [*Principales debilidades de los competidores*] |
| [*Nombre*] | [*¿Cuádo iniciaron actividades?*] | [*No. de empleados*] | [*Porcentaje estimado de participación de mercado*] | [Valor único percibido por los clientes] | [*Principales fortalezas de los competidores*] | [*Principales debilidades de los competidores*] |
| [*Nombre*] | [*¿Cuádo iniciaron actividades?*] | [*No. de empleados*] | [*Porcentaje estimado de participación de mercado*] | [Valor único percibido por los clientes] | [*Principales fortalezas de los competidores*] | [*Principales debilidades de los competidores*] |
| [*Nombre*] | [*¿Cuádo iniciaron actividades?*] | [*No. de empleados*] | [*Porcentaje estimado de participación de mercado*] | [Valor único percibido por los clientes] | [*Principales fortalezas de los competidores*] | [*Principales debilidades de los competidores*] |
| [*Nombre*] | [*¿Cuádo iniciaron actividades?*] | [*No. de empleados*] | [*Porcentaje estimado de participación de mercado*] | [Valor único percibido por los clientes] | [*Principales fortalezas de los competidores*] | [*Principales debilidades de los competidores*] |

### Publicidad & Ventas

**Estrategia de publicidad & promoción**

| Promoción planeada / tipo | Mejora provista para la empresa | Costo ($) | Fecha |
| --- | --- | --- | --- |
| [*Publicidad impresa, evento, correo, boletín de prensa, etc.*] | [¿Cómo incrementará el éxito de la empresa?] | [*$*] | [*Mes/Año*] |
| [*Publicidad impresa, evento, correo, boletín de prensa, etc.*] | [¿Cómo incrementará el éxito de la empresa?] | [*$*] | [*Mes/Año*] |
| [*Publicidad impresa, evento, correo, boletín de prensa, etc.*] | [¿Cómo incrementará el éxito de la empresa?] | [*$*] | [*Mes/Año*] |
| [*Publicidad impresa, evento, correo, boletín de prensa, etc.*] | [¿Cómo incrementará el éxito de la empresa?] | [*$*] | [*Mes/Año*] |

**Objetivos de Marketing & Ventas**

[¿Que mejorará al staff de ventas? ¿Qué técnicas usarán? ¿Qué material y/o herramientas necesitan? ¿Cuáles son los objetivos/metas que necesitan cubrir?]

**Propuesta Única de Ventas**

[¿Porqué se tiene ventaja con los competidores? ¿Porqué tendrán éxito los productos/servicios en el Mercado dónde los demás fallan?]

**Canales de Venta & Distribución**

| Canal | Productos/servicios | Porcentaje de Ventas (%) | Ventajas | Desventajas |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| [*Punto de venta, internet, distribución*] | *[Productos/servicios vendidos a traves de éste canal*] | [*Cuál es el porcentaje de ventas esperadas para éste canal*] | [¿Cuáles son las ventajas de éste canal para estos productos/servicios*?*] | [*¿Qué retos se esperan para éste canal? ¿Cómo se superarán?*] |
| [*Punto de venta, internet, distribución*] | *[Productos/servicios vendidos a traves de éste canal*] | [*Cuál es el porcentaje de ventas esperadas para éste canal*] | [¿Cuáles son las ventajas de éste canal para estos productos/servicios*?*] | [*¿Qué retos se esperan para éste canal? ¿Cómo se superarán?*] |
| [*Punto de venta, internet, distribución*] | *[Productos/servicios vendidos a traves de éste canal*] | [*Cuál es el porcentaje de ventas esperadas para éste canal*] | [¿Cuáles son las ventajas de éste canal para estos productos/servicios*?*] | [*¿Qué retos se esperan para éste canal? ¿Cómo se superarán?*] |
| [*Punto de venta, internet, distribución*] | *[Productos/servicios vendidos a traves de éste canal*] | [*Cuál es el porcentaje de ventas esperadas para éste canal*] | [¿Cuáles son las ventajas de éste canal para estos productos/servicios*?*] | [*¿Qué retos se esperan para éste canal? ¿Cómo se superarán?*] |

## El Futuro

### Visión

[¿Cuál es la visión de la empresa? Plan a futuro y las metas perseguidas*.*]

### Misión

[¿Cuál es la mission de la empresa? ¿Cómo se logra la visión?]

### Objetivos/Metas

[¿Cuáles son las metas a corto y largo plazo? ¿Qué actividades se realizarán para lograrlo?]

### Plan de Acción

| Hito | Fecha esperada para ser completada | Persona Responsable |
| --- | --- | --- |
| [¿Cuáles son los hitos?] | [*Fecha esperada para lograrlo*] | [Persona responsible para ser llevada a cabo] |
| [¿Cuáles son los hitos?] | [*Fecha esperada para lograrlo*] | [Persona responsible para ser llevada a cabo] |
| [¿Cuáles son los hitos?] | [*Fecha esperada para lograrlo*] | [Persona responsible para ser llevada a cabo] |
| [¿Cuáles son los hitos?] | [*Fecha esperada para lograrlo*] | [Persona responsible para ser llevada a cabo] |

## Finanzas

### Objetivos Clave & Revisión Financiera

**Objetivos Financieros**

*[Enlistar los objetivos financieros clave.]*

**Requisitos de Financiamiento**

*[Enlistar los requisites de financiamiento.]*

### Consideraciones

Las tablas financieras en las páginas subsecuentes están basadas en las consideraciones enlistadas a continuación:

* *[Enlistar las consideraciones financieras. Incluyen ajustes de temporada, These can include seasonal adjustments, tasas de interés, etc.]*

### Costos de Inicio para el año [AÑO]

[Introducir los datos pertienentes en la siguiente tabla.]

### Previsión del Balance

[Introducir los datos pertienentes en la siguiente tabla.]

### Previsión de Perdidas y Ganancias

[Introducir los datos pertienentes en la siguiente tabla.]

### Flujo de Efectivo Esperado

[Introducir los datos pertienentes en la siguiente tabla.]

### Análisis de Punto de Equilibrio

[Introducir los datos pertienentes en la siguiente tabla.]

## Documentación de Soporte

Documentación adjunta en relación al plan de negocios. Los documentos adjuntos incluyen:

* *[Enlisrar los adjuntos aquí. Puede incluir cv, inventarios, encuestas/cuestionarios y/o documentos financieros.]*