

Plantilla del Plan de Negocio

Sección 1: La base de tu negocio

Tu nombre: _____

Nombre de tu negocio: _____

Número de teléfono: _____

Dirección electrónica:

Página web:

Descripción de tu negocio:

¿Qué producto vas a vender? (producto o servicio)

Sección 2: Identificando la necesidad

¿Qué necesidades has identificado?

¿Tu idea puede cubrir un hueco dentro del mercado? O estás vendiendo un producto o servicio ya existente?

¿Quiénes son tus clientes? ¿Cómo sabes quiénes son?

¿Quiénes son tus aliados? ¿Cómo te pueden ayudar?



Plantilla del Plan de Negocio

¿Quiénes son tus competidores?

Si alguien más vende el mismo producto/servicio como tú, ¿cuánto cobran? ¿Dónde está ubicado tu negocio?

Sección 3: Factores de éxito

Describe tu cliente habitual.

¿Cuáles son las razones de tus clientes para comprar tu producto/servicio?

¿Por qué van a ir a tu negocio en vez de ir a tus competidores?

¿Cuál es tu argumento único de venta?

¿Cómo aseguras que tu negocio sea rentable? (considera tus precios de venta en relación con los gastos del negocio).



Plantilla del Plan de Negocio

Sección 4: Marketing de tu negocio

¿Por cuáles canales tus potenciales clientes conocerán los productos o servicios que vendes ?

En caso de que el producto/servicio sea totalmente nuevo – cómo van a reconocerlo como una necesidad personal o de la comunidad?

¿Cómo vas a comercializar tu negocio?

¿Cuánto va a costar?

Sección 5: Los objetivos de tu negocio

Utilizando la información de las secciones 1 – 3, describe los objetivos de tu negocio.



Plantilla del Plan de Negocio

Sección 6: Economía del Bien Común

¿En qué manera tu negocio aportará algo a la comunidad? ¿Cuál será el impacto sobre la comunidad?

Sección 7: Logística, gastos y ganancias

¿Cómo vas a producir tus productos/servicios?

Proveedores

Las razones para la elección de los proveedores

Términos y maneras de efectuar los pagos

¿Cómo van a llegar tus productos a tus clientes?



Plantilla del Plan de Negocio

Sección 8: Organización interna

Gastos relacionados con tu negocio

Estructura organizacional (Trabajadores)

Alquiler o compra del local

Equipamiento

Transporte

Seguro

Gastos personales (cuánto dinero necesitas para sobrevivir?)

Estrategia de precios
Gasto por unidad
Precio por unidad
Beneficio

