

# 1 Introducción

## Introducción y Resumen Ejecutivo

En la introducción, deberás simplemente explicar en qué consiste el documento que se está leyendo.

Para el resumen ejecutivo, responde estas preguntas

- ¿Qué problema has identificado? Descríbelo.
- ¿En qué consiste tu idea?
- ¿Qué ventajas competitivas tiene tu solución? Convince al lector de que puedes ganar a tus competidores.
- ¿Cuáles son tus elementos clave de producción, marketing y financiación? Explica en qué se traduce esa idea a hechos reales.
- ¿Qué características te definen como empresario? Convince al lector de que tu idea tiene futuro.

### PREGUNTAS QUE DEBE RESPONDER TU RESUMEN



# 2 Idea de negocio

## De Oportunidad a Idea

Detalla la oportunidad que mencionaste en el paso 1. Debes explicar claramente donde hay un problema, y si es posible, debes cuantificarlo (ej.: tamaño de mercado), y explicar cuál es la línea temporal del negocio en cuestión (¿existe ya la oportunidad? ¿cuánto se espera que sea su duración?).

La idea de negocio es una de las claves de tu Plan. Después de leer el problema, tu inversor decidirá en este punto si le interesa o no tu posible solución: **¿cómo piensas aprovechar dicha oportunidad?**



**Tip!** Es recomendable que cuando menciones datos, sean de orígenes preferiblemente oficiales o contrastados.

# GUÍA SOBRE UN PLAN DE NEGOCIO

# 3 Análisis Estratégico y Plan de Marketing

## ANÁLISIS ESTRATÉGICO PESTEL, Porter, DAFO

Se trata de una primera parte analítica. **Nota sobre análisis interno:** también debes analizar los recursos y capacidades de la empresa para generar ventajas competitivas.

ANÁLISIS EXTERNO		ANÁLISIS INTERNO
Entorno general: Factores PESTEL	Entorno específico: Fuerzas Porter	Análisis DAFO

## Plan de Marketing

Definir cómo vamos a comercializar nuestros productos:

1. Estudio de mercado: estudia a tu competencia y los segmentos de cliente. Escoge un segmento.
2. Escoge una métrica para medir tu resultado (p.ej.: cuota de mercado)
3. Estrategia de marketing online (SEO y SEM)
4. Control de evaluación



# 4 Plan de Operaciones

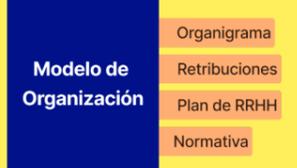
## ¿Cómo transformas tu idea en un negocio?



- Define tu bien. Si es un bien físico, las especificaciones, planos o bocetos. Si se trata de un servicio, la frecuencia de prestación o las tareas asociadas.
- Define el margen de actuación de tu empresa, el ámbito operativo. ¿Cómo serán las relaciones con tus proveedores, o tu política de aprovisionamiento? ¿Localización geográfica?
- ¿Cómo gestionarás la calidad? Explica los estándares con los que trabajarás o sistemas de control.
- ¿Qué equipamiento necesitas? ¿Cómo gestionarás los materiales? ¿Inventarios y logística?

**CÓMO FUNCIONARÁ TU NEGOCIO Y CÓMO PRODUCIRÁS (PRESTARÁS) TU PRODUCTO (SERVICIO).**

# 5 Modelo de Organización y Estructura Legal



- **Organigrama:** esquema visual de la empresa, dividido en departamentos, funciones, puestos de trabajo y empleados concretos.
- **Retribuciones:** niveles salariales, incentivos... Pero también políticas de formación, planes de carrera...
- **RRHH:** descripción cualitativa y cuantitativa de las personas en la empresa; número, tareas, perfiles...
- **Normativas:** relaciones laborales, horarios, vacaciones, zonas comunes...

## Estructura Legal

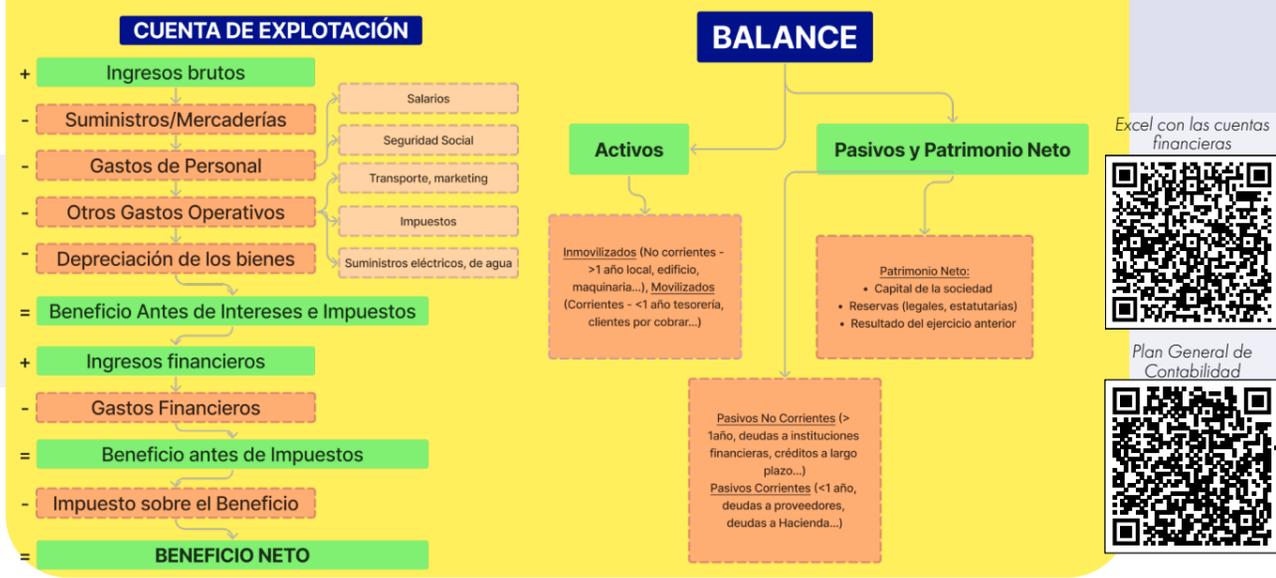
- Forma jurídica elegida, señalando las razones.
- Trámites y requisitos administrativos (presentación en el registro mercantil, licencias...) y otros trámites como el nombre comercial, patentes...
- Relaciones contractuales laborales y mercantiles
- Fiscalidad aplicable y tipo de gravamen. Reflejar las decisiones sobre las declaraciones de liquidación de IVA.
- Contratos de seguro
- Otras regulaciones: protección de datos, prevención de riesgos, desarrollo de servicios electrónicos...



# 6 Plan Económico - Financiero

## Documentos financieros

En general, debes contar con: un Plan de Inversiones, Plan de Financiación, Pronóstico de Ventas, Estructura de Costes, Previsiones de Tesorería, Punto Muerto y Fondo de Maniobra.



# GUÍA SOBRE UN PLAN DE NEGOCIO

# 7 Implementación

## Plan de Implementación

Es prioritario que organices el lanzamiento de tu empresa. Traza un mapa a la inversa, empieza imaginando cuál es tu meta en el medio plazo; y recorrer los pasos necesarios para conseguirlo. Una vez lo tengas hecho, lo mejor sería que prepares un cronograma con cada meta.



La mejor forma es preparar un Cronograma.

# 8 Plan de Contingencias

## Plan de Contingencias

Es fundamental contar con un plan para prevenir problemas e imprevistos que surjan tanto mientras creas tu empresa, como mientras está en plena actividad. A ojos del inversor, queremos que vea un fundador previsora. La parte más importante es el Plan de Estrategias de Salida, en el que simularás como sería un posible proceso de abandono del proyecto: vender parte de los activos, liquidar el proyecto...

- PLAN DE RESPALDO**
- PLAN DE EMERGENCIA**
- PLAN DE RECUPERACIÓN**

Analizar medidas preventivas antes de que llegue la amenaza.

Qué necesitarás para afrontar la amenaza cuando se produzca.

Medidas necesarias tras controlar la amenaza.

