Tu logo

[Nombre de la empresa]

Business plan

|  |  |
| --- | --- |
| Proyecto / empresa: |  |
| Dirección:Correo electrónico:Teléfono:Página web : |  |
| Autor: Fecha:  |  |

**Índice**:

[Resumen ejecutivo](#_pccjvb3mft7e)

[Presentación de la empresa y del equipo](#_hg8we5gav81w)

[Presentación de productos y servicios](#_5nfjm4h8hpcm)

[Mercado y competencia](#_p31xpy75wyhu)

[Objetivos fijados](#_x0f5vk1wihkm)

[Estrategias de la empresa](#_i5csuasim9jy)

[Infraestructura y etapas clave de la producción](#_xgit95us6qey)

[Aspectos legales](#_auohah84dxe5)

[Planificación financiera y operacional](#_dmgklwjv3gjk)

[Financiación](#_yqrwfc41ayl0)

[Anexos](#_kt23k2anfuao)

## Resumen ejecutivo

Presentación, en pocas líneas, de los puntos clave del proyecto, para proporcionar una idea global y dar ganas de saber más. Describe, de forma concisa y contundente, la receta para el éxito de tu proyecto.

## Presentación de la empresa y del equipo

1. Presentación de la empresa
* Fecha de creación, forma jurídica, número de colaboradores.as.
* Presentación del sector de actividad.
* Presentación de la visión a largo plazo de la empresa.
* Valores de referencia financiera (situación en el último balance, etc.)
* Análisis de la situación actual de la empresa y lo que identificas como sus principales fortalezas y debilidades.
* Análisis de situación en tres años, detalles de los riesgos y oportunidades que pueden surgir para la empresa.
1. Presentación del equipo
* ¿Quiénes son los miembros clave del equipo directivo?
* ¿Cuáles son los antecedentes, experiencias y la red de personas que componen el equipo?
* ¿Cuáles son las contrataciones actuales y futuras?
* ¿Cómo se complementan los miembros del equipo?

## Presentación de productos y servicios

* 1. ¿Cuáles son las funcionalidades del producto o servicio ofrecido?
	2. ¿En qué fase de desarrollo se encuentra el proyecto?
	3. ¿Está el producto o servicio protegido (patentes, marcas, licencias)?
	4. ¿Quién paga por el producto/servicio proporcionado? ¿Cuáles son las fuentes de ingresos de la empresa?

## Mercado y competencia

1. Presentación del mercado
* ¿Cuál es el valor del mercado objetivo?
* ¿Cuál es el volumen del mercado objetivo?
* ¿Es de alcance nacional o internacional? ¿Está regulado?
* ¿Cómo corresponde el producto o servicio a una necesidad no cubierta por el mercado?
* ¿Cuáles son las consecuencias y los costos de esta necesidad?
* ¿Cómo cubre tu producto o servicio esta necesidad?
* ¿Cuáles son las perspectivas de evolución del mercado?
* ¿Qué porcentaje del mercado tiene como objetivo la empresa?
1. Presentación de los clientes
* ¿Quiénes son los clientes objetivo y su perfil tipo?
* ¿Cómo puedes llegar a ellos? ¿Qué están buscando?
* ¿Dónde están presentes? ¿A qué son sensibles?
* ¿Cuál es el interés de su oferta para ellos?
1. Competencia
* ¿Quién es la competencia directa y principal de la empresa?
* ¿Cuál es su perfil (posicionamiento, imagen de marca, accionistas, capital, facturación, rentabilidad, cuota de mercado, estrategia)?
* ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles con respecto al proyecto?
* ¿Son capaces de fabricar/ofrecer los productos/servicios de la compañía? Si es así, ¿en qué plazo?
* ¿Cómo se destaca la competencia en relación con el proyecto?
* ¿Quién es la competencia indirecta de la empresa (productos o servicios sustitutos)?
* ¿Cuáles son los elementos de diferenciación de la competencia?

## Objetivos fijados

1. ¿Cuál es el calendario previsto (para la inversión, la puesta en marcha, la comercialización)?
2. ¿Cuáles son las cuotas de mercado previstas y en qué plazo?
3. ¿Cuáles son las previsiones de facturación?
4. ¿Qué volumen de negocios debe lograrse para alcanzar el punto de equilibrio?
5. ¿Qué remuneración pueden esperar los inversores y cuándo?

## Estrategias de la empresa

1. ¿Cuál es la estrategia de producción (subcontratación, medios de producción y suministros necesarios, necesidades financieras ligadas a la producción, etc.)?
2. ¿Cuál es la estrategia de distribución (canales y red de venta, inversiones necesarias, necesidades financieras relacionadas con la comercialización, etc.)?
3. ¿Cuál es la estrategia de marketing?:
* ¿Cómo comunicar para promover la oferta? (estrategia de marca, qué tipo de publicidad y a través de qué medios)?
* ¿Cuál es la política de precios?
* ¿Tiene la empresa clientes de referencia? ¿Cuáles son los medios implementados para fidelizar los clientes? ¿Cuál es el costo de adquirir un cliente?
1. ¿Cuáles son las fuentes de ingresos de la empresa?
* ¿Qué volumen de ventas se prevé?
* ¿Cómo creará valor tu empresa a través de la venta y, en última instancia, será rentable?
1. ¿Se cuenta con socios estratégicos?
2. ¿Cuál es la política del proveedor? (quiénes son, su ubicación y bajo qué condiciones).
3. ¿Qué ha logrado ya la empresa (volumen de negocios alcanzado, avance de un proyecto u obtención de una patente, etc.

## Infraestructura y etapas clave de la producción

* 1. ¿Qué medidas planea introducir en su infraestructura (personal, organización, sitio, oficina, IT, producción, almacén, etc.)?
	2. ¿Cuáles son los siguientes pasos clave?
	3. ¿Qué inversiones se prevén a futuro?

## Aspectos legales

* 1. ¿Cuál es la forma jurídica de la empresa? ¿Quiénes son los representantes legales?
	2. ¿Cuál es la política de desarrollo de capital?
	3. ¿Cuáles son las medidas en materia de protección industrial? (patentes, marcas, etc.).

## Planificación financiera y operacional

1. ¿Cómo se desarrollará financieramente la compañía en los próximos años? Presentar cuadros de previsiones a 3 o 5 años.
2. ¿Cómo se desarrollará la empresa en los próximos años desde el punto de vista operativo?

## Financiación

1. ¿Cuál es la necesidad general de financiación del proyecto, según la planificación financiera?
2. ¿Cuál es el monto de la financiación que se busca? (solicitud de capital dirigida al destinatario del plan de negocios)
3. ¿Cuáles son los resultados previstos y los plan de flujo de caja para los primeros 12 meses y a tres años?
4. ¿Qué elementos están previstos para mejorar la rentabilidad del proyecto?
5. ¿Cuál es la estrategia de salida del inversor?

##  Anexos

1. Documentación comercial
2. Glosario
3. Patentes y marcas registradas
4. Investigación de mercado
5. Contratos y acuerdos de asociación estratégica
6. CVs de los miembros del equipo directivo
7. Estatutos (o proyecto de estatutos) de la empresa
8. Estados financieros, etc.

Consejos :

* Establece tus objetivos paso a paso con fechas específicas.
* Asegúrate de que los objetivos previstos sean medibles y cuantificables, y que puedan ser evaluados en las fechas previstas.
* Destaca los beneficios que tu socio financiero puede recibir tras aprobar tu solicitud y qué garantías puedes ofrecer para la financiación.