

# PLAN DE NEGOCIOS

FECHA DE PREPARACIÓN

CONTACTO

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO ..... 3

2. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA ..... 4

    2.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA ..... 4

    2.2 EQUIPO DIRECTIVO ..... 4

3. PRODUCTOS Y SERVICIOS ..... 4

4. ANÁLISIS DE MERCADO ..... 6

    4.1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MERCADO Y LA INDUSTRIA ..... 6

    4.2 MERCADO DE DESTINO ..... 6

    4.3 COMPETENCIA ..... 6

5. PLAN DE MARKETING ..... 7

    5.1 ESTRATEGIA DE MARKETING ..... 7

    5.2 POSICIONAMIENTO ..... 7

    5.3 PROMOCIÓN ..... 7

    5.4 DISTRIBUCIÓN ..... 8

6. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN ..... 8

    6.1 PLAN DE PERSONAL ..... 8

    6.2 ANÁLISIS FODA ..... 9

    6.3 LÍNEA DE TIEMPO CON HITOS ..... 9

7. PLAN Y ESTADOS FINANCIEROS ..... 10

    7.1 SUPOSICIONES CLAVE ..... 10

    7.2 PREVISIÓN DE VENTAS ..... 10

    7.3 ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO ..... 11

    7.4 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO ..... 11

    7.5 ESTADO DE FLUJO DE CAJA PROYECTADO ..... 12

    7.6 BALANCE GENERAL PROYECTADO ..... 12

8. APÉNDICE ..... 13

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

## 2. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

### 2.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

### 2.2 EQUIPO DIRECTIVO

## 3. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Estos son algunos ejemplos de nuestras ofertas: (insertar imágenes a continuación)

En la actualidad, contamos con los siguientes proveedores:

PROVEEDOR 1		PROVEEDOR 2	
NOMBRE		NOMBRE	
UBICACIÓN		UBICACIÓN	
SUMINISTROS QUE PROPORCIONA A LA EMPRESA		SUMINISTROS QUE PROPORCIONA A LA EMPRESA	
CONDICIONES DE PAGO		CONDICIONES DE PAGO	

## 4. ANÁLISIS DE MERCADO

### 4.1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MERCADO Y LA INDUSTRIA

### 4.2 MERCADO DE DESTINO

Según la investigación de mercado que llevamos a cabo, nuestros clientes objetivo tienen las siguientes características en común:

SEGMENTO 1		SEGMENTO 2	
EDAD		EDAD	
GÉNERO		GÉNERO	
OCUPACIÓN		OCUPACIÓN	
NIVEL DE INGRESOS		NIVEL DE INGRESOS	
NIVEL EDUCATIVO MÁS ALTO		NIVEL EDUCATIVO MÁS ALTO	
ESTADO CIVIL		ESTADO CIVIL	

### 4.3 COMPETENCIA

## 5. PLAN DE MARKETING

### 5.1 ESTRATEGIA DE MARKETING

### 5.2 POSICIONAMIENTO

### 5.3 PROMOCIÓN

5.4 DISTRIBUCIÓN

6. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

6.1 PLAN DE PERSONAL

PERSONAL			
<b>NÓMINA TOTAL</b>			

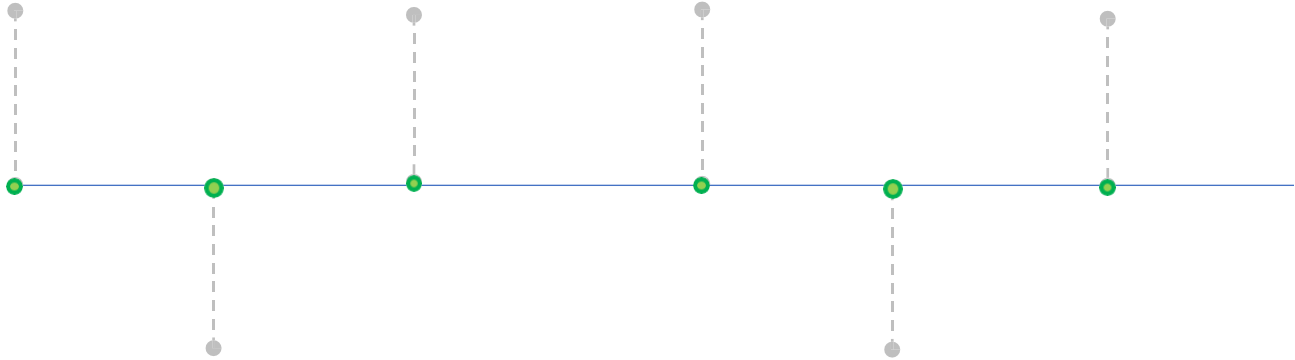


6.2 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS (INTERNAS)	DEBILIDADES (INTERNAS)
1.	1.
2.	2.
3.	3.
OPORTUNIDADES (EXTERNAS)	AMENAZAS (EXTERNAS)
1.	1.
2.	2.
3.	3.

6.3 LÍNEA DE TIEMPO CON HITOS

A continuación, se encuentra la línea de tiempo que prevemos para llevar a cabo las actividades clave:



## 7. PLAN Y ESTADOS FINANCIEROS

### 7.1 SUPOSICIONES CLAVE

### 7.2 PREVISIÓN DE VENTAS

Inserte a continuación un diagrama o gráfico que represente las previsiones de ventas:

### 7.3 ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Inserte a continuación un diagrama o gráfico que represente el punto de equilibrio:

### 7.4 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Inserte el estado de resultados proyectado a continuación:

7.5 ESTADO DE FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Inserte el estado de flujo de caja proyectado a continuación:

7.6 BALANCE GENERAL PROYECTADO

Insertar balance general proyectado a continuación:

## 8. APÉNDICE

# PLANTILLA DE PLAN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS PARA COMPLETAR

Pruebe  smartsheet gratis

## DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Todos los artículos, las plantillas o la información que proporcione Smartsheet en el sitio web son solo de referencia. Mientras nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos declaraciones ni garantías de ningún tipo, explícitas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, los artículos, las plantillas o los gráficos relacionados que figuran en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que usted deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo.