

# MUESTRA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA EMPRESAS EMERGENTES DE 30, 60 Y 90 DÍAS

Pruebe  smartsheet gratis

## TÍTULO DEL PLAN

Plan de negocios para empresas emergentes de 30, 60 y 90 días

## PREPARADO POR

Miguel Sánchez

## PROPÓSITO

Establecer nuestras metas y entregas empresariales, y elaborar un plan de acción a 90 días para desarrollar nuestro plan de negocios

## FECHA

25/5

## PRIMEROS 30 DÍAS

FECHA DE INICIO

1/6

FECHA DE FINALIZACIÓN

30/6

## METAS PRINCIPALES

Definir con claridad el problema que se busca resolver

Definir con claridad la solución del problema

Decidir si continuar con la idea de negocio

## ENTREGAS

Declaración del problema/la oportunidad

Informe de investigación de mercado

## DÍAS 1 AL 30 DEL PLAN

TAREA	DESCRIPCIÓN	ASIGNADA A	FECHA DE VENCIMIENTO
Redactar un resumen del problema			
Investigar el problema para identificar los factores que contribuyen a este o lo agravan			
Escribir datos y estadísticas en relación con el problema			
Hito - Meta 1	Definir el problema que se busca resolver		
Hacer una lluvia de ideas y enumerarlas			
Evaluar y perfeccionar la lista de ideas			
Decidir qué ideas son más viables	Entrevistar a expertos relevantes y determinar los casos de negocios		
Realizar evaluaciones formales del concepto	Estudio de viabilidad previo		
Acotar las ideas por proceso de eliminación			
Hito - Meta 2	Definir la solución del problema		
Realizar investigaciones sobre las soluciones existentes del problema			
Realizar investigaciones sobre la competencia			
Identificar las brechas u oportunidades que hacen que su solución sea mejor			
Definir quién se ve afectado por el problema			
Recopilar información sobre los clientes de la competencia	Realizar entrevistas, enviar encuestas, observar a los clientes		
Obtener comentarios de los clientes sobre la idea de negocio			
Hito - Meta 3	Decidir si continuar		

## DÍAS 30 AL 60

FECHA DE INICIO	1/7	FECHA DE FINALIZACIÓN	30/7
-----------------	-----	-----------------------	------

### METAS PRINCIPALES

Identificar al comprador objetivo
Desarrollar un modelo de negocios
Buscar asociaciones estratégicas

### ENTREGAS

Análisis FODA
Plan de marketing
Plan operativo
Modelo de negocios

## DÍAS 30 AL 60 DEL PLAN

TAREA	DESCRIPCIÓN	ASIGNADA A	FECHA DE VENCIMIENTO
Realizar una investigación de mercado	Obtener una vista en profundidad del panorama competitivo		
Determinar el nicho de mercado al que dirigirse			
Identificar los puntos débiles del comprador			
Desarrollar una ventaja competitiva	Determinar cómo se diferenciará de la competencia		
Investigar los segmentos de mercado de destino	Demografía, psicografía, problemas a los que se enfrentan		
Investigar informes del sector relacionados con el producto y la industria			
Hito - Meta 1	Identificar al comprador objetivo		
Determinar las actividades comerciales clave			
Identificar los recursos empresariales que se necesitan	Capital, propiedad intelectual, espacio de oficinas, equipos, talento		
Llevar a cabo un análisis FODA			
Determinar el proceso para fabricar el producto			
Determinar el proceso para hacer llegar el producto al cliente			
Desarrollar una propuesta de valor única	Aportar valor duradero a los clientes		
Hito - Meta 2	Desarrollar un modelo de negocios		
Investigar a los minoristas locales que se alinean con la marca y el producto			
Investigar a los socios publicitarios			
Evaluar los costos y beneficios de las asociaciones			
Hito - Meta 3	Buscar asociaciones estratégicas		

# DÍAS 60 AL 90

FECHA DE INICIO	31/7	FECHA DE FINALIZACIÓN	29/8
-----------------	------	-----------------------	------

## METAS PRINCIPALES

Desarrollar un plan de ventas
Desarrollar un plan financiero
Finalizar el plan de negocios

## ENTREGAS

Plan de ventas
Plan financiero
Plan de negocios
Presentación a los inversores

## DÍAS 60 AL 90 DEL PLAN

TAREA	DESCRIPCIÓN	ASIGNADA A	FECHA DE VENCIMIENTO
Definir los objetivos de ventas del negocio	Alinear las metas y estrategias con las necesidades del mercado de destino		
Describir los pasos para alcanzar las metas de ventas			
Desarrollar una estrategia de habilitación de ventas			
Crear la previsión de ventas que se espera alcanzar	Previsión de ventas de 1 a 3 años		
Determinar los sistemas que se implementarán para respaldar las ventas de los productos			
Hito - Meta 1	Desarrollar un plan de ventas		
Identificar los costos de insumos			
Establecer el precio de venta del producto			
Llevar a cabo un análisis del punto de equilibrio			
Preparar un presupuesto inicial			
Preparar un balance general proforma			
Preparar un estado de resultados proforma			
Preparar un estado de flujo de caja proforma			
Preparar un estado de fuentes y usos de fondos			
Hito - Meta 2	Desarrollar un plan financiero		
Documentar las metas empresariales actuales y futuras	Determinar las metas SMART para los próximos 1 a 3 años		
Elaborar una declaración de la misión y la visión			
Documentar el equipo directivo	Redactar una biografía breve, incluida experiencia relevante que aporte valor		
Detallar las ofertas de productos y servicios	Transmitir cómo satisfacen las necesidades de los compradores y proporcionar detalles sobre las futuras ofertas		
Definir la estructura de la empresa			
Resumir la historia de la empresa	Cuándo comenzó el negocio y los hitos clave		
Hito - Meta 3	Finalizar el plan de negocios		

## **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.