**Business Plan**

LOGO EMPRESA / PROYECTO

**ÍNDICE**

1. El Proyecto 4

a) La Idea 4

b) ¿Por qué? 4

c) Los Promotores 4

2. Misión, Visión y Valores 5

a) Misión 5

b) Visión 5

c) Valores 5

3. Aspectos legales y societarios 6

a) La sociedad 6

b) Estatutos y acuerdos entre socios 6

c) Licencias y derechos 6

d) Obligaciones legales 6

e) Permisos y limitaciones 6

4. Productos y Servicios 7

a) Productos y Servicios 7

b) Puntos Fuertes y Ventajas 7

c) Carácter innovador de proyecto 7

5. Mercado 8

a) Necesidades a cubrir 8

b) Clientes potenciales 8

c) Evolución del mercado 8

d) Tamaño del mercado potencial 8

e) Análisis de la Competencia 8

f) Barreras de entrada 8

6. Plan de Marketing 9

a) DAFO 9

b) Valor Diferencial 9

c) Plan de Acciones de Marketing 9

d) Presupuesto de Marketing 9

7. Plan de Ventas 10

a) Modelo de negocio 10

b) Política de precios 10

c) Condiciones de venta 10

d) Estimaciones de venta 10

8. Plan de Recursos Humanos 11

a) Organización Funcional 11

i. Personal Servicios Generales 11

ii. Personal Operativo 11

b) Plan de Recursos Humanos 11

iii. Selección de Personal 11

iv. Plan de Formación. 11

c) Previsión de Recursos Humanos 11

9. Plan Económico-Financiero 12

a) Cuenta de resultados 12

b) Balance de situación 12

c) Tesorería 12

d) Ratios financieros 12

10. Plan de Inversiones y Financiación 13

a) Plan de Inversiones y establecimiento 13

b) Plan de Financiación 13

# El Proyecto

## La Idea

¿Qué vas a hacer? - Sin demasiados detalles, tan sólo la finalidad básica del proyecto.

De dónde surge la idea de negocio.

## ¿Por qué?

¿Qué razones te impulsan a lanzar este proyecto?

¿Qué necesidad insatisfecha hay en el mercado?

¿Qué te motiva a montar esta empresa?

## Los Promotores

El equipo promotor es una de las variables clave para el éxito de cualquier proyecto empresarial.

¿Quién está detrás de esta empresa?

Curriculums.

¿Qué logros previos (empresariales o académicos) respaldan que ahora lances este proyecto?

# Misión, Visión y Valores

## Misión

La misión define principalmente, cual es nuestra labor o actividad en el mercado, además se puede completar, haciendo referencia al público hacia el que va dirigido y con la singularidad, particularidad o factor diferencial, mediante la cual desarrolla su labor o actividad. Para definir la misión de nuestra empresa, nos ayudará responder algunas de las siguientes preguntas: ¿qué hacemos?, ¿cuál es nuestro negocio?, ¿a que nos dedicamos?, ¿cuál es nuestra razón de ser?, ¿quiénes son nuestro público objetivo?, ¿cuál es nuestro ámbito geográfico de acción?, ¿cuál es nuestra ventaja competitiva?, ¿qué nos diferencia de nuestros competidores?

## Visión

La visión define las metas que pretendemos conseguir en el futuro. Estas metas tienen que ser realistas y alcanzables, puesto que la propuesta de visión tiene un carácter inspirador y motivador. Para la definición de la visión de nuestra empresa, nos ayudará responder a las siguientes preguntas: ¿qué quiero lograr?, ¿dónde quiero estar en el futuro?, ¿para quién lo haré?, ¿ampliaré mi zona de actuación?

## Valores

Los valores, son principios éticos sobre los que se asienta la cultura de nuestra empresa y nos permiten crear nuestras pautas de comportamiento.

Los valores son la personalidad de nuestra empresa y no pueden convertirse en una expresión de deseos de los dirigentes, sino que tienen que plasmar la realidad.

No es recomendable formular más de 6-7 valores, si no, perderemos credibilidad. Responder a las siguientes preguntas nos ayudará, a definir nuestros valores corporativos: ¿cómo somos?, ¿en qué creemos?

# Aspectos legales y societarios

## La sociedad

La forma jurídica elegida para el proyecto.

## Estatutos y acuerdos entre socios

* Capital social
* Reparto accionarial
* Pacto de socios (aspectos más relevantes)

## Licencias y derechos

¿La empresa necesita algún tipo de licencia para operar?

## Obligaciones legales

Régimen fiscal y encaje legal de la empresa.

## Permisos y limitaciones

¿Existe algún condicionante legal a tener en consideración?

# Productos y Servicios

## Productos y Servicios

Detalle de qué vas a hacer.

Este apartado ha de ser una extensión del punto 1-a: La Idea.

Explica en profundidad tus productos o servicios.

## Puntos Fuertes y Ventajas

¿Cuáles son tus puntos fuertes? ¿Qué hace potente a este proyecto? ¿En qué radica tu ventaja competitiva?

## Carácter innovador de proyecto

¿Qué haces mejor que el resto?

¿Cuál es la principal novedad presente en tu producto o servicio?

# Mercado

## Necesidades a cubrir

¿Qué dolor solucionas?

## Clientes potenciales

¿Cuál es tu Target (público objetivo)?

## Evolución del mercado

¿Es un mercado maduro o novedoso?

¿Cómo es la tendencia del mercado?

## Tamaño del mercado potencial

Datos (números) que muestren el atractivo del mercado al que te diriges.

## Análisis de la Competencia

¿Cuántas empresas hacen cosas similares a la tuya, atacan al mismo target o ayudan a resolver el dolor que intentas aliviar?

## Barreras de entrada

¿Hay barreras de entrada?

¿Qué dificulta la entrada de nuevos competidores o evita que grandes "players" del sector se pongan a hacer lo mismo que tú?

# Plan de Marketing

## DAFO

* Debilidades
* Amenazas
* Fortalezas
* Oportunidades

## Valor Diferencial

**Propuesta de valor** asentada en diferenciación ¿Por qué eres diferente del resto? ¿Qué te hace único o destacable?

## Plan de Acciones de Marketing

Define las fases de tu Plan de Marketing y explica qué vas a hacer, cuándo vas a hacerlo, cuánto vas a invertir en hacerlo y cómo lo vas a medir (KPIs).

## Presupuesto de Marketing

Cuadro explicativo de las inversiones en Marketing y su destino (alineado con el punto anterior).

# Plan de Ventas

## Modelo de negocio

¿Cómo ganas dinero?

## Política de precios

Estrategias de precio que seguirás.

## Condiciones de venta

¿Cómo funciona tu proceso de ventas?

## Estimaciones de venta

Previsión de ventas (sacada de tus estimaciones financieras).

# Plan de Recursos Humanos

## Organización Funcional

### Personal Servicios Generales

Descripción de puestos y/o perfiles.

### Personal Operativo

Descripción de puestos y/o perfiles.

## Plan de Recursos Humanos

### Selección de Personal

¿Qué estrategias o políticas de selección de personal seguirás?

### Plan de Formación.

¿Qué estrategias o políticas de formación del personal seguirás?

## Previsión de Recursos Humanos

Presupuesto de personal (es recomendable adjuntar una tabla y no escribir un texto).

# Plan Económico-Financiero

## Cuenta de resultados

Cuenta de resultados a 3 ó 5 años (adjuntar tabla).

## Balance de situación

Balances contables a 3 ó 5 años (adjuntar tabla).

## Tesorería

Cash Flow a 3 ó 5 años (adjuntar tabla).

## Ratios financieros

Principales ratios financieros (adjuntar tabla).

# Plan de Inversiones y Financiación

## Plan de Inversiones y establecimiento

Detalle de la Inversión inicial necesaria para poner en marcha el proyecto. Se recomienda una explicación general y una tabla con el detalle de las inversiones.

## Plan de Financiación

¿De dónde sale el dinero para pagar las inversiones antes mencionadas?

Aportes de Capital

Préstamos bancarios

Financiación pública

Financiación privada