

PLAN DE NEGOCIO

INFORMACIÓN PARA COMPARTIR CON LA COMUNIDAD

¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIO?

Un plan de negocio es un relato detallado que describe su idea de negocio o el proyecto que desea crear. **Su principal objetivo es convencerle de que su idea es viable y de que la inversión de su tiempo, dinero y esfuerzo será segura y productiva.**

ELEMENTOS CLAVE DE UN PLAN DE NEGOCIO

- **Propósito y visión:** Comunicar la razón de ser y la visión de la empresa.
- **Responsabilidades de la dirección:** Describir las tareas y responsabilidades del equipo directivo.
- **Necesidades de personal:** Detallar las necesidades de personal para el funcionamiento del negocio.
- **Promoción y marketing:** Describa cómo se promocionará y comercializará el negocio.

CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO



IDEA, SUEÑO O PROYECTO

Defina claramente lo que quiere conseguir.



VENTAJAS Y EXPERIENCIA

Identifica los puntos fuertes que tienes para llevar a cabo el negocio.



DESVENTAJAS Y NECESIDADES

Reconoce las áreas en las que podrías necesitar apoyo.



PRODUCTOS O SERVICIOS

Especifique lo que ofrece.

PÚBLICO AL QUE VA DIRIGIDO EL PLAN DE NEGOCIO

- **Clientes:** Entienda a quién va dirigido su producto o servicio.
- **Bienes inmuebles:** Considere la posibilidad de alquilar o comprar un edificio.
- **Entidades financieras:** Presente el plan para obtener financiación.
- **Oficinas gubernamentales:** Obtener las licencias necesarias.
- **Campañas de promoción:** Estrategias de marketing.
- **Seguros y contabilidad:** Asegurar el negocio y gestionar las finanzas adecuadamente.
- **Formación jurídica:** Decidir la estructura jurídica de su negocio (LLC, Corp, Inc, etc.).

DIFERENCIACIÓN DE MERCADO

Debes ser único en varios aspectos para destacarte en el mercado:

- **Especialización:** Enfoque en productos o servicios específicos.
- **Grupo demográfico:** Identificar y centrarse en su mercado.
- **Competencia:** Competir a través del precio, la ubicación y la conveniencia.



AVANZANDO EN TU PROYECTO

- **Recursos necesarios:** Define los recursos adicionales que necesitas.
- **Gerente o administrador:** Designa quién dirigirá el negocio.
- **Operaciones vs. producción:** Planifica cómo llevarás a cabo las operaciones diarias.
- **Conocimientos y certificaciones:** Identifica cualquier conocimiento adicional o certificaciones que necesites.
- **Registros comerciales:** Asegúrate de conocer los registros necesarios para operar.



MARKETING EN EL PLAN DE NEGOCIOS

La sección de marketing explica cómo atraerás suficientes clientes para que tu negocio sea rentable.

- **Análisis de mercado:** Evaluar el entorno del mercado y la competencia.
- **Estrategia de marketing:** Diferenciar su negocio de la competencia.
- **Plan de marketing y ventas:** Detallar las actividades de promoción y publicidad.



PROYECCIONES DE VENTAS

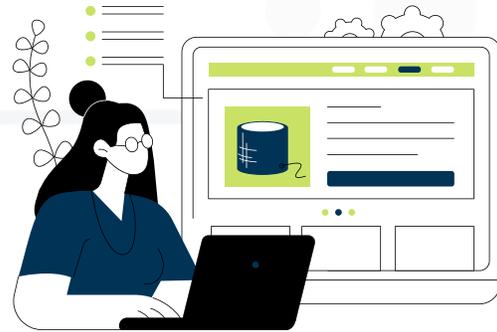
Para proyectar ventas, considera lo siguiente:



- **Productos principales:** Identifica tus productos principales.
- **Estimaciones diarias:** Proyecta las ventas diarias para planificar inventarios y ganancias.



- **Seguro de negocios:** Selecciona el seguro apropiado.
- **Archivo y contabilidad:** Implementa sistemas de archivo y contabilidad.



- **Adquisición de suministros:** Decidir dónde comprar los materiales necesarios.
- **Equipos y herramientas:** Comprar el equipo adecuado.



- **Financiación:** Buscar opciones de financiamiento.
- **Asistencia general:** Obtener ayuda para el negocio.

Para obtener más información, ve a:

- **Latino Economic Development Center (LEDC):** ledcmn.org/business-development/
- **Small Business Development Center (SBDC):** sbdcnnet.org/small-business-information-center/business-plan/
- **Southern Minnesota Initiative Foundation (SMIF):** smifoundation.org/business-trainings/