[logotipo de la empresa]

[Nombre de la empresa]

Plan de negocio

Nombre y apellidos:

DNI:

Teléfono:

Email:



Esta es una plantilla orientativa para la elaboración del plan de negocio confeccionada por la Sociedad de Desarrollo de Santa Cruz de Tenerife siendo el contenido y los datos incluidos en el mismo responsabilidad del usuario/a que la completa.

Rev1. 20/12/2016

##### Indicaciones y recomendaciones para elaborar el plan de negocio

[Esta página de indicaciones y recomendaciones debes borrarla]

#### Sobre la imagen

* Todo lo que venga entre corchetes debes sustituirlo o borrarlo directamente ya que son parte de las explicaciones de esta plantilla.
* La imagen del plan de negocio es una parte importante, por lo que debes cuidar todos los detalles, incluir el logotipo si lo tuvieras, y personalizar todos los apartados para que el documento desprenda los valores de tu empresa.
* El resultado de un buen plan de negocio es directamente proporcional al esfuerzo y empeño que se ponga en su elaboración.
* Puedes incluir fotos, cuadros resumen, llamadas al texto, gráficos, esquemas, etc., así como todo aquello que facilite la comprensión y la lectura.

#### Sobre el contenido

* Utiliza el sentido común
* El documento final es una hoja de ruta para la persona emprendedora, debe darte respuestas, convencerte y entenderlo tú primero para que puedas convencer y que lo entienda un tercero.
* Esto es solo una plantilla y se trata de un documento tuyo, por lo que debes adaptar, cambiar o sustituir los apartados, poniendo aquellos que mejor convengan a la explicación de tu actividad y de tu modelo de negocio
* Esto no es un formulario, no debes rellenarlo como tal, sino como un documento que debe reflejar el carácter y valores de tu empresa.
* No debes asustarse con términos como el de ‘sector’, simplemente, en casos como ese, es tan sencillo cómo analizar cómo está tu actividad en general.
* Debes mostrar empatía hacia la persona que lo va leer planteándote cuando lo termines: si alguien me diera un plan de negocio así ¿yo le prestaría atención?
* El contenido del plan es el resultado de plasmar una gran cantidad de información que debes dominar y que debes conseguir por tus propios medios; si no dominas el contenido para poder redactar el plan posiblemente no reunes todo lo necesario para crear una empresa.
* Si el plan de negocio no se trabaja el resultado no será el óptimo.
* El plan se redacta en tercera persona y utilizando lenguaje empresarial, intenta ser excelente en la redacción con frases bien construidas, párrafos de longitud correcta, siendo conciso y concreto y, por supuesto, sin faltas de ortografía.

**Índice**

[1. Resumen ejecutivo 4](#_Toc416870719)

[2. Equipo emprendedor 4](#_Toc416870720)

[2.1. La persona emprendedora 4](#_Toc416870721)

[2.2. Antecedentes 4](#_Toc416870722)

[3. La idea y los servicios/productos 4](#_Toc416870723)

[3.1. Descripción de la idea 4](#_Toc416870724)

[3.2. Propuesta de valor y factores de diferenciación 5](#_Toc416870725)

[3.3. Los productos y servicios 5](#_Toc416870726)

[4. El sector de actividad 5](#_Toc416870727)

[4.1. Evolución del sector y situación actual 5](#_Toc416870728)

[4.2. Amenazas en el sector 5](#_Toc416870729)

[4.3. Oportunidades en el sector 5](#_Toc416870730)

[5. Estudio de Mercado 6](#_Toc416870731)

[5.1. Localización 6](#_Toc416870732)

[5.2. Clientes 6](#_Toc416870733)

[5.3. Análisis de la competencia 7](#_Toc416870734)

[6. Plan de Marketing 8](#_Toc416870735)

[6.1. Difusión y comunicación 8](#_Toc416870736)

[6.2. Fijación de precios 8](#_Toc416870737)

[7. Recursos técnicos y humanos 8](#_Toc416870738)

[7.1. Recursos necesarios 8](#_Toc416870739)

[7.2. Estructura de costes 8](#_Toc416870740)

[7.3. Organigrama y recursos humanos 9](#_Toc416870741)

[7.4. Planificación de la puesta en marcha 9](#_Toc416870742)

[8. Análisis económico financiero 9](#_Toc416870743)

Anexos

# Resumen ejecutivo

[Escribe aquí, en una sola página, los principales aspectos que has desarrollado en el resto del documento. En varios párrafos debe sintetizarse lo que has abordado en los distintos apartados que siguen, para que leyendo solo éste apartado tengamos claro todo el proyecto]

[Es conveniente elaborarlo al final]

# Equipo emprendedor

## La persona emprendedora

[Enumera a la persona o personas que llevarán a cabo la idea empresarial. De cada una de ellas habrá que hacer una reseña de sus datos personales y de los principales aspectos de su currículum vitae con importancia relevante para este proyecto empresarial, ya sea su experiencia previa en una empresa similar o en la gestión de empresas en general, así como la formación que pueda ser útil para la puesta en marcha y gestión del negocio. ]

[Se pueden anexar el CV entero y vida laboral]

### Forma de constitución de la empresa

[Escribe aquí la forma de constitución elegida para la empresa, además, si fueran varias las personas socias, debe incluirse un desglose de la propiedad de la empresa y la aportación inicial de cada una]

##  Antecedentes

[Escribe aquí una explicación de por qué y cómo el equipo o la persona emprendedora llegan al punto de iniciar este negocio, recorrido, contactos y acuerdos previos, motivación, cómo se constituye dicho equipo, principales hitos, etc. Se pueden anexar acuerdos previos, pactos de socios, emails de compromisos o pedidos ya cerrados, etc.]

# La idea y los servicios/productos

## Descripción de la idea

[Escribe aquí una descripción detallada de lo que consiste tu idea de negocio: cuál es el nombre comercial, dónde estará ubicada, que actividad se desarrollará, cómo ha surgido la idea de negocio]

## Propuesta de valor y factores de diferenciación

[Escribe aquí qué puntos fuertes tiene tu negocio y cómo se diferencia en el mercado, así como cuáles son las principales ventajas competitivas que tiene]

## Los productos y servicios

[Escribe aquí una descripción detallada de cómo se hace y se vende el producto o se presta el servicio]

[También debes explicar claramente las necesidades que tienen los clientes o el mercado, cómo o con qué productos o servicios las vas a cubrir]

### Nuestros principales productos

[Escribe aquí una lista enumerada con cada producto o servicio incluyendo una descripción detallada de cada uno de ellos. En ocasiones es conveniente agrupar y diferenciar las distintas líneas de producto y/o servicio]

# El sector de actividad

## Evolución del sector y situación actual

[Escribe aquí una descripción de cómo se ha comportado y como está el sector donde vas a desarrollar tu actividad principal, preferiblemente acompañado con cifras y estadísticas que manifiesten la situación actual, el histórico y las previsiones futuras]

## Amenazas en el sector

[Escribe aquí un listado enumerando las principales amenazas que afectan directamente al sector de la actividad que vas a desarrollar]

## Oportunidades en el sector

[Escribe aquí un listado enumerando las principales oportunidades que existen en el sector de la actividad que vas a desarrollar]

#### principales Conclusiones

[Escribe aquí un extracto de lo principal de este apartado e identifica claramente por qué hay una oportunidad de negocio en el sector y es conveniente invertir en él]

# Estudio de Mercado

## Localización

[Escribe aquí, si procede, el lugar dónde se va a desarrollar la actividad, sus principales características y los motivos por los que se ha elegido la misma]

[Si lo estimas es conveniente incluir algún plano y fotos interiores y exteriores del local]

## Clientes

### Perfil del cliente

[Escribe aquí un listado enumerando los distintos tipos de clientes y segmentos a los que te diriges agrupándolos por características comunes e incluyendo una descripción que caracterice a cada uno de ellos: Edades, de dónde vienen, dónde viven, poder adquisitivo, hábitos de consumo, gustos, si son particulares o empresas, etc.]

### Estimación de clientes potenciales

[Determina el número de clientes potenciales de tu negocio. Presenta los cálculos realizados para valorar el número de clientes que están dispuestos a consumir o comprar tu servicio o producto, aplicando ratios de conversión, estadísticas, cuotas de mercado, volumen de negocio del mercado, etc.]

### Estimación de ventas

[Describe aquí de manera pormenorizada cómo has realizado el cálculo de la estimación de ventas previstas para el primer año] [Aparte de realizar los cálculos puedes presentar los resultados en una tabla como la que sigue, con las ventas por meses. No olvides aplicar un criterio de prudencia y tener en cuenta la estacionalidad y que los primeros meses las ventas son reducidas]

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Servicios /Productos | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 | Mes 11 | Mes 12 | Total | % subida año 1 | % subida año 2 |
| [Linea de negocio 1] |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| [Linea de negocio 2] |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Totales |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

## Análisis de la competencia

### Clasificación de grupos de competidores

[Escribe aquí una descripción de cada grupo de competidores de tu empresa en general y/o o de cada línea de negocio aportando una descripción detallada de cada grupo, por tipo de cliente, localización, tamaño, tipo de empresa, etc.]

### Análisis de los competidores principales (características, precios, tipos de clientes)

[Analiza aquí a los principales competidores que tiene tu empresa, para eso puedes utilizar fichas como la de este modelo -replícalo tantas veces como sea necesario-, si bien al final debes analizarlos en su conjunto]

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del competidor | Puntos Fuertes |
|  |  |
| Puntos Débiles |
|  |

### resumen de los Puntos fuertes y débiles de los competidores

[Escribe aquí un resumen y análisis de los puntos y fuertes débiles de tus competidores]

### Mapa de localización de los competidores

[Elabora un mapa, si procede, de la ubicación física de tus competidores, pudiendo utilizar para eso ‘Google Maps’ o aplicaciones similares]

### ¿En qué nos diferenciamos de los competidores

[Escribe aquí en qué se diferencia tu empresa de los competidores expuestos, cómo se van a contrarrestar los puntos fuertes y cómo vas a aprovechar los puntos débiles detectados]

 [Debes tener en cuenta que, en general, vas a tener que quitarle clientes a las empresas ya establecidas por lo que debes tener claro cómo hacerlo: cómo competir]

# Plan de Marketing

## Difusión y comunicación

[Escribe aquí todos los objetivos de la comunicación y marketing de tu actividad]

### Recursos de marketing a utilizar

[Escribe aquí enumerando los principales recursos que vas a utilizar para dar a conocer tu empresa y cómo captar clientes]

### Acciones de marketing a realizar en el primer año

[Escribe aquí la planificación de las acciones de marketing a realizar durante el primer año, poniendo en qué consiste la acción y cuando se va a realizar. Puedes incluir un cronograma.]

## Fijación de precios

[Escribe aquí cómo has fijado los precios]

### Plan de ofertas, promociones y descuentos

[Escribe aquí las principales ofertas, promociones, campañas o descuentos que tienes planificado hacer]

# Recursos técnicos y humanos

## Recursos necesarios

[Escribe aquí los recursos técnicos, materiales y financieros necesarios para el funcionamiento de la empresa. Asimismo, debes incluir las alianzas estratégicas clave necesarias para el desarrollo del negocio]

## Estructura de costes

[Escribe aquí un listado enumerando y describiendo todos los costes necesarios para la comercialización, producción, administración, financiación y demás gastos necesarios para el funcionamiento del negocio ya sean de carácter fijo o variable, y diferenciando los de inversión inicial de los de normal funcionamiento]

## Organigrama y recursos humanos

[Escribe aquí un desglose de las personas, socios o no, que vayan a trabajar en la empresa. Incluye un organigrama donde vengan y explica las funciones y tareas de cada uno de ellos]

[Debes igualmente mencionar las principales colaboraciones y las empresas subcontratadas o profesionales que prestan servicios a la empresa habitualmente y que aporten prestigio a tu negocio]

## Planificación de la puesta en marcha

[Escribe aquí un cronograma de cómo va ser la puesta en marcha de tu empresa, si fuera necesario separando las distintas fases y abarcando el primer año de vida]

# Análisis económico financiero

Plan de inversión y financiación

Cuadro de amortización de la financiación

Planes de tesorería anuales

Cuenta de resultados

Indicadores financieros y ratios

**ANEXOS**