

Gestión: Desarrollo de un plan de negocios

Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación refleja únicamente las opiniones del autor, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Nº de proyecto 2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439

Objetivos de la lección

El módulo **Desarrollo de un Plan de Negocios** sirve para responder y proporcionar información sobre lo siguiente:

- ¿Qué es un Plan de Negocios?
- La importancia de un plan de negocios
- ¿Quién necesita un plan de negocios?
- Elementos de un Plan de Negocios

Gestión: Desarrollo de un plan de negocios

Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación refleja únicamente las opiniones del autor, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Nº de proyecto 2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439

¿Qué es un Plan de Negocios?

Un plan de negocios generalmente se redacta para resaltar el plan y el futuro de un negocio

BUSINESS PLAN



Dentro de un Plan de Negocios, implicará lo que el fundador planea hacer y los diversos métodos para lograr cada paso, proporcionando un extenso manual de instrucciones para el propietario del negocio y las partes interesadas

La importancia de un plan de negocios

1

Un Plan de Negocios es muy importante para los dueños de negocios y emprendedores, ya que es una de las herramientas que permiten al dueño del negocio desarrollar una estrategia sólida para su empresa.

2

Con el Plan de Negocios, el propietario del negocio podrá visualizar y especificar todos los pasos necesarios para ayudar a que su negocio tenga éxito y, al mismo tiempo, indicar cómo lograr los objetivos a corto y largo plazo.

3

Un plan de negocios también puede proporcionar una evaluación de gestión de riesgos, mediante la cual el propietario de la empresa podría identificar varios riesgos y amenazas externas que pueden afectar a la empresa en el futuro. Al destacar estas posibles amenazas, el propietario de la empresa podría esperar ciertas situaciones y ya tener una lista de soluciones para abordar el problema.

¿Quién necesita un plan de negocios?

Los Planes de Negocio son utilizados para diversos fines por diferentes perfiles dentro del mundo profesional. Algunos perfiles profesionales que suelen utilizar planes de negocio consisten en:

- 1 Emprendedores/dueños de negocios que buscan inversión, por lo que el plan de negocios podrá compartir la verdadera visión del fundador detrás de su empresa.
 - 2 Intentar atraer a empleados potenciales
 - 3 Alcance empresarial y nuevas perspectivas
 - 4 Ayudar a los proveedores a entender su trabajo con la empresa
 - 5 Entender cómo gestionar mejor la empresa

Elementos de un Plan de Negocios

Afortunadamente, existen varias plantillas de planes de negocios dentro de varios navegadores en línea que pueden ayudar a guiar mejor a los nuevos propietarios de negocios, especialmente como principiantes.

Un Plan de Negocios se puede dividir en tres secciones principales que consisten en:

Concepto de negocio

Discutir los elementos generales de su negocio, como la industria, el producto/servicio, su público objetivo, el mercado, etc.

Mercado y modelo de negocio

Proporcionando un análisis más profundo de cómo la empresa planea vender y a quién. Esta sección también profundizará en la competencia existente y cómo la empresa planea posicionarse

Proyecciones Financieras e Inversión

Proporcionar estados de resultados, estados de flujo de efectivo, balances y otras hojas financieras que puedan proporcionar una mejor imagen del crecimiento del negocio en los próximos 3 a 5 años.

Gestión: Desarrollo de un plan de negocios

Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación refleja únicamente las opiniones del autor, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Nº de proyecto 2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439

Elementos de un Plan de Negocios: Resumen Ejecutivo

- El elemento de resumen ejecutivo del plan de negocios es similar a un resumen de todos los detalles importantes del documento.
- Un buen resumen ejecutivo ayudará a proporcionar una visión general de todo el negocio y de cada uno de los subpuntos de los productos/servicios de la empresa.
- Al desarrollar un resumen ejecutivo, también es muy importante mencionar claramente las 5 W (quién, qué, por qué, cuándo y dónde) de la empresa junto con una declaración clara de la misión de la empresa.

Elementos de un Plan de Negocios: Descripción del Negocio

- La descripción detallada del negocio es también uno de los aspectos más importantes de un plan de negocios.
- Dentro de esta sección, el propietario de la empresa podrá destacar los productos/servicios que la empresa ofrecerá a un público objetivo específico.
- La sección de Descripción del Negocio también podrá proporcionar pruebas de la necesidad real de los productos y servicios de la empresa, lo que proporciona más ventajas en comparación con los competidores del mercado.

Elementos de un Plan de Negocios: Mercado(s)

- Incluso después de crear el producto/servicio perfecto para un público objetivo específico, encontrar el mercado adecuado puede ser el aspecto más difícil de iniciar un nuevo negocio.
- Es importante recordar que, en algunos casos, una gran idea de negocio puede funcionar mejor en un nuevo mercado fuera del que vive el propietario del negocio.
- Durante la fase de investigación de la creación del nuevo negocio, es importante prestar atención al mercado más relevante para el producto/servicio mediante el uso de recursos en línea, la organización de grupos focales y entrevistas con miembros del público objetivo, e incluso tratando de aprender de los errores de la competencia.

Elementos de un Plan de Negocios: Análisis FODA

- Un análisis FODA debe consistir en una extensa lista de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.
- También es importante proporcionar objetividad al crear el análisis DAFO para seguir siendo lógico y realista.
- Para visualizar mejor un análisis FODA, las Fortalezas y Oportunidades se pueden agrupar como factores "Positivos", mientras que las Debilidades y Amenazas son factores potencialmente "Negativos".
- Es importante profundizar en las posibles debilidades y amenazas actuales y futuras para pivotar rápidamente en caso de que surja un problema.



Elementos de un Plan de Negocios: Equipo y Gestión

- Contar con un equipo profesional de alta calidad es esencial a la hora de iniciar un nuevo negocio. A pesar de comenzar solo, el propietario del negocio podrá prever el futuro equipo que necesitaría para expandir las operaciones.
- Incluso si el dueño del negocio está iniciando su negocio solo, es importante mencionar la futura estructura de empleados dentro del Plan de Negocios, ya que mostrará un potencial de crecimiento y seriedad cuando busque expandirse con inversionistas.
- También será importante mencionar los puestos de cada empleado para mostrar que el trabajo futuro tendrá expertos que se encarguen de cada tarea en función de su perfil y fortalezas.

Elementos de un Plan de Negocios: Ofertas de Productos/Servicios

- Dentro de la sección Ofertas de productos/servicios, se encuentra la sección del Plan de negocios donde el propietario de la empresa puede compartir detalles sobre el producto/servicio que está ofreciendo.
- Además, el propietario del negocio tendrá que mencionar cómo se producirán los productos/servicios y también los métodos de cómo se venderán.
- Con las secciones anteriores, es importante vincular el producto/servicio con la clara necesidad dentro del mercado por parte del público objetivo, con el fin de mostrar la prueba y la necesidad de dicha solución propuesta por la empresa.
- Además, el propietario del negocio también deberá mencionar cómo se puede comprar su producto/servicio repetidamente para que los clientes habituales valoren la marca y sigan regresando.

Elementos de un Plan de Negocios: Actividades de Marketing

- El marketing es un factor muy importante a la hora de iniciar un nuevo negocio, que va más allá de la presencia en las redes sociales.
- A través de las vastas actividades de marketing, el propietario del negocio deberá centrarse en la marca de la empresa y los mensajes clave que le gustaría que el usuario supiera sobre la marca.
- Además, el lanzamiento de actividades de marketing al comienzo de un nuevo negocio suele ser mayor, ya que el propietario del negocio tendrá que atraer nuevos clientes a su marca.
- Algunas formas de marketing se pueden hacer en términos de:

Impresión

(folletos, carteles)

Eventos

**Redes
Sociales**

(Campañas, patrocinio)

**Relaciones
públicas**

(Medios de comunicación,
comunicados de prensa)

Elementos de un Plan de Negocios: Planificación Financiera

- La planificación financiera es un elemento muy importante dentro del plan de negocios del propietario de un negocio, ya que captura el crecimiento futuro y las necesidades financieras necesarias para alcanzar ciertos hitos.
- Además, la planificación financiera es útil para los dueños de negocios, ya que les permite proyectar si su nuevo negocio será financieramente rentable y cuándo.
- La sección de planificación financiera del Plan de Negocios será valiosa durante las oportunidades de financiamiento y cuando los inversionistas se acerquen.
- Incluso como propietario de un nuevo negocio, no se espera que sea un experto en finanzas, por lo que buscar la ayuda de amigos y familiares (que son expertos en el campo) podría ser una solución de bajo costo para comenzar.
- Algunas de las fichas financieras más solicitadas por los inversores son:

Estado de Flujo de Efectivo

Cuenta de resultados

Balance

Uso de los fondos

Análisis del punto de equilibrio