

NOMBRE DE SU NEGOCIO

LOGO DE SU EMPRESA

1. ANTECEDENTES

- Describir quien fundó la empresa, desde que año, si tiene una razón social, marca.
- Donde comenzaron a vender en un principio, donde se comercializa actualmente etc.
- Si los fundadores cuentan con alguna experiencia en particular, cursos, certificaciones etc.

2. 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 qué 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?

3. 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?.

4. SEGMENTO DE MERCADO

Es una descripción breve del tipo de clientes o consumidores con los que cuenta o contará la empresa, se espera que se describan de forma demográfica (edad, sexo, nivel socioeconómico), geográfica (Alcaldía, Estado, país) y psicografica (pensamientos, actitudes).

5. PROPUESTA DE VALOR

- ¿Qué se va a crear y para quién?
- ¿Qué problemas está solucionando?
- ¿Qué beneficios está creando, cuáles son sus funciones?

Se deber redactar en un párrafo una propuesta de valor que incluya al menos 3 de los siguientes elementos: Precio, novedad, calidad, conveniencia, marca o Status, desempeño, reducción de costos y riesgos, diseño y customización.

Poner dirección, teléfono, correo electrónico.

NOMBRE DE SU NEGOCIO

LOGO DE SU EMPRESA

6. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

¿Cómo llega el producto al cliente?, realizar una breve descripción de los canales con los que se cuenta actualmente.

- Tienda en línea
- Punto de venta propios o rentados
- Locales comerciales
- Visita a domicilio
- Supermercado
- Centros comerciales
- Red de distribuidores
-

7. CANALES DE COMUNICACIÓN

¿Cómo doy a conocer mi producto al cliente?

Describir las acciones que se realizaran para comenzar a promocionar el producto y/o servicio:

- Redes sociales
- Recomendación de boca en boca
- Publicidad impresa
- Ferias y exposiciones

8. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Realizar una breve descripción de las técnicas que se emplearan para mantener, retener, incrementar a los clientes.

Ejemplo: atención personalizada, felicitaciones de cumpleaños, chat en línea, servicios automáticos y autoservicio.

9. RECURSOS CLAVE

Recursos físicos:

Que cuento	Que me gustaría adquirir

Recursos humanos: Quien trabaja actualmente en mi negocio y a quien deseo emplear a futuro.

Recursos Intelectuales: ¿Patentara a futuro su marca?¿ Realizara bases de datos de clientes?

Financieros: ¿Cómo comenzó a invertir en su negocio?¿Ha accedido a algún crédito?

Poner dirección, teléfono, correo electrónico.

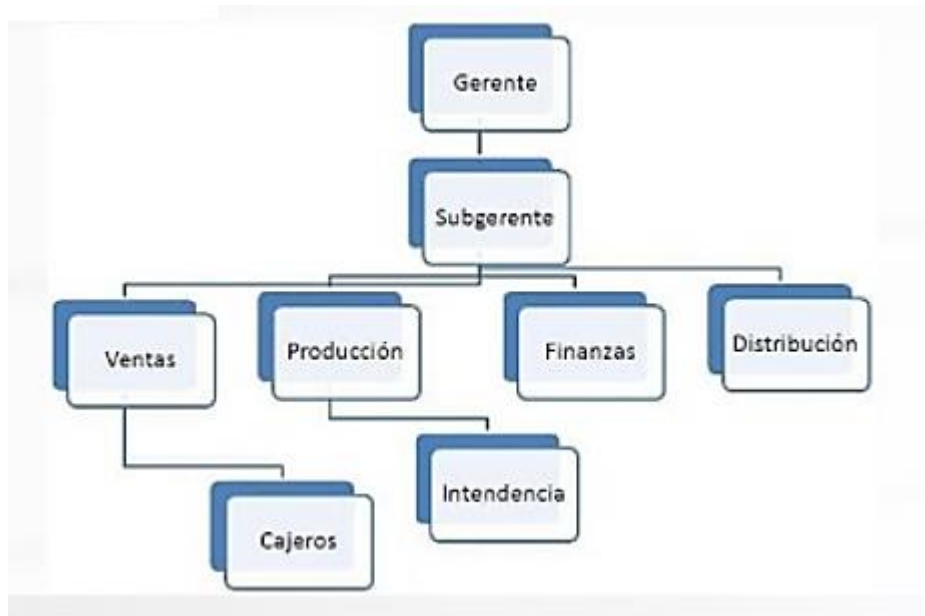
NOMBRE DE SU NEGOCIO

LOGO DE SU EMPRESA

10. ACTIVIDADES CLAVE

Se deberá realizar un organigrama de la empresa y describir las actividades más importantes por área, en esta parte es importante describir su PROCESO PRODUCTIVO.

(Ejemplo de organigrama básico)



11. FUENTES DE INGRESO

Describir todas las actividades posibles de las que se obtendrá dinero adicional, por ejemplo:

- Dar talleres y/o capacitaciones relacionados con la actividad
- Cobrar una cuota de suscripción a los distribuidores
- Ofrecer servicios relacionados con el producto (reparación, mantenimiento etc)

12. SOCIOS ESTRATEGICOS

Realizar una descripción de todas las posibles alianzas o relaciones de valor que se generaran para crecer, compartir gastos o sacar pedidos en conjunto ya sea con competidores, proveedores u otros actores (Asociaciones civiles, ONGS, Instituciones etc)

¿Quiénes son nuestros socios clave?

¿Quiénes son nuestros proveedores clave?

¿Qué recursos clave nos proveen nuestros socios?

¿Qué actividades clave realizan nuestros socios?

Poner dirección, teléfono, correo electrónico.

NOMBRE DE SU NEGOCIO

LOGO DE SU EMPRESA

13. COSTOS

- **Calcular materia prima por producto**

Ingrediente / material	Unidad de empleo por cada lote	Costo

- **Calcular materia prima por el total de la producción**

Total de productos que fabricara al mes * materia prima por producto.

- **Calcular mano de obra**

¿Cuánto pagara a una persona por elaborar sus productos mensualmente?

- **Calcular costos de fabricación**

CONCEPTO	COSTO POR PRODUCTO	COSTO MENSUAL
Etiqueta		
Empaque		
Envío		

- **Calcular precio unitario**

MATERIA PRIMA + MANO DE OBRA + COSTOS DE FABRICACIÓN

- **Calcular precio de venta**

Al PRECIO UNITARIO sumar el porcentaje de ganancia que usted considera conveniente.

- **Estimación de ventas por mes**

Cuantos productos pretendo vender mensualmente

MES	VENTAS
Julio	
Agosto	
Septiembre	
Octubre	
Noviembre	
Diciembre	

Poner dirección, teléfono, correo electrónico.

NOMBRE DE SU NEGOCIO

LOGO DE SU EMPRESA

- **Costos fijos**

Anexar gastos mensuales con los que cuenta:

CONCEPTO	MONTO
Renta	
Agua	
Luz	
Teléfono	
Internet	
Transporte	
Impuesto	

14. FLUJO DE EFECTIVO

Con los costos variables, fijos y el precio de venta calcular el flujo de efectivo de Julio 2019 a Diciembre 2019, si no se cuenta con experiencia en la operación, realizar un cálculo estimado.

	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INVERSIÓN INICIAL						
Otros ingresos						
Ventas						
TOTAL DE INGRESOS	0	0	0	0	0	0
GASTOS						
Materia prima						
Mano de Obra						
Costo de fabricación						
Costos fijos						
Maquinaria y equipo						
Otros gastos						
TOTAL DE GASTOS	0	0	0	0	0	0
FLUJO DE EFECTIVO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

15. ANEXO FOTOGRÁFICO

Brindar una serie de fotografías en formato JPG o PNG sobre el proceso de elaboración del producto, o en el caso de ser emprendedora anexar fotos o imágenes sobre el producto que se desea fabricar.

Poner dirección, teléfono, correo electrónico.