

The Prince's Trust - JEMAC

Plan de Negocios

Nombre de la empresa: _____

Nombre del/los dueño(s): _____

Fecha(s) de Nacimiento: _____

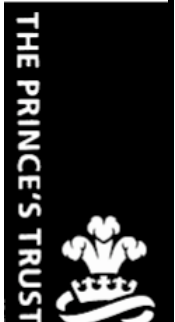
Domicilio de la Empresa: _____

Teléfono Oficina: _____ Teléfono Casa: _____

Domicilio de Casa: _____
(sólo si es distinto al de la empresa)

Entregado a: _____

Fecha: _____



Este plan está diseñado de forma concreta y para facilitar su uso; sin embargo, en caso de que tengas alguna duda, ten la confianza de llamarnos para que podamos ayudarte.

Notas de Guía

1. Explica con tus propias palabras qué negocio vas a establecer.



2. Considera lo siguiente:

- A) Arrendamientos necesarios
- B) Arreglos que harás en tu negocio
- C) Licencias y permisos necesarios
- D) Reglamentaciones ambientales y de higiene
- E) Costos
- F) Tamaño del negocio
- G) Lugar para establecerse
- H) Accesos
- I) Seguridad



Notas de Guía

3. Explica con tus propias palabras por qué consideras que tú y tus socios tienen la experiencia, la habilidad y el compromiso necesarios para que su negocio sea exitoso.

Adjunta un Currículum Vitae, o si lo prefieres, proporciona detalles que cubran lo siguiente:

- a) Estudios y reconocimientos
- b) Experiencia laboral (detallada)
- c) Cursos y capacitaciones
- d) Otra información relevante
- e) Hobbies e intereses

Nota: Esta sección deberá incluir detalles de todas las personas involucradas en la propuesta de negocio (usa tantas hojas como requieras para ello).



Notas de Guía

4. a) Incluye cualquier tipo de capacitación en el negocio como: Contabilidad, Mercadotecnia, Ventas, etc., o cualquier habilidad y conocimiento que sea relevante para el negocio.
- b) ¿Has identificado o te han recomendado cualquier otro tipo de capacitación o habilidades que pudieran ser de ayuda para tu negocio? P. Ej. Profesional o Técnica.



Notas de Guía

5. a) Explica quiénes comprarán tus productos o servicios.
¿Tienes algún compromiso o arreglos ya establecidos con estas personas?
De ser así, proporciona detalles de aquellos con quienes has platicado.



5. b) Explica cómo hiciste tu investigación de mercado y cuáles fueron los resultados.
(Adjunta pruebas de tus resultados).

P. Ej.:

Datos Escritos como estadísticas, encuestas, directorios y otras fuentes de información.

Datos de Campo como investigación de clientes potenciales mediante cuestionarios, entrevistas, observación de la competencia, etc.

6. ¿Cómo le ganarás a tus competidores? Muestra detalles que te diferencien de la competencia.

¿Por qué la gente debe preferirte ante tu competencia?



Notas de Guía

7. Proporciona detalles de tus principales competidores, sus fuerzas y sus debilidades.



8. i) ¿Cómo y dónde venderás tus productos o servicios?

- P. Ej.: Local
Ventas telefónicas
Ventas por televisión
Ventas a domicilio

ii) ¿Cómo te darás a conocer ante tus clientes?

- P. Ej.: Anuncios
Posters
Volantes
Publicidad de boca en boca
Correo
Internet, etc.



Notas de Guía

9. a) ¿Cuánto cobrarás por hora, trabajo o producto vendido? Incluye los datos que te llevaron a establecer ese precio, especialmente tus utilidades.

Dentro de los datos incluye:

Materiales

Inventario

Renta / Luz / Teléfono

Sueldos

Costos administrativos y de producción, etc.

Recuerda tomar en cuenta tiempo improductivo como viajes, tiempo en la oficina y fábrica.



9. b) ¿Cuántos productos, tipos de servicio o trabajo vas a vender mensualmente? Explica cómo lograrás este objetivo.



Notas de Guía

10. Escribe una lista completa de equipo y material necesario para tu negocio. Establece las razones por las cuales los necesitas y los costos que representarán.

Considera todas las opciones:

P. Ej.: Equipo de segunda mano
 Equipo nuevo
 Renta de equipo

No olvides incluir:

Papel membretado de la compañía
Tarjetas de presentación, etc.



-
11. Investiga todos los tipos de seguros que necesitarás incluyendo sus precios.

P. Ej.: Seguros de inventarios
 Seguros contra incendio o robo
 Seguros a los empleados
 Seguros para automóviles



Notas de Guía

12. Enlista las formas de obtener dinero para las que has aplicado o de las que has obtenido recursos.

Bancos
Fundaciones
Incubadoras de negocios
Familiares o amigos
Dinero propio
Inversionistas privados



Detalles de Financiamiento

12. Menciona cualquier tipo de apoyo financiero para el que has aplicado incluyendo el de JEMAC.

Proporciona información detallada:

Persona o Institución que otorga el financiamiento	Monto por el que aplicaste	Monto Obtenido
		Subtotal
Financiamiento Otorgado por JEMAC		
		Total

Notas de Guía

13. Llena la siguiente forma.
Deberás indicar cuales son tus gastos personales diarios (o los de tu familia en caso de vivir con ella).
Incluye cualquier ingreso en la parte inferior del formato.

No incluyas ningún gasto relacionado con cualquier negocio.

(En caso de contar con otros socios, será necesario llenar una forma por persona. Puedes fotocopiar la hoja si lo necesitas).



Gastos Personales Diarios

13. Detalla en la siguiente forma tus gastos personales mínimos y tus ingresos. No incluyas costos causados por otros negocios que te pertenezcan.

Gastos Anuales Estimados

\$

Hipoteca

Renta

Mantenimiento, Cuota de Colonos, Agua

Gas, Luz

Seguros personales (vida, salud, casa)

Alimentos, Gastos de la casa

Ropa

Teléfono

Televisión por cable/satélite

Entretenimiento (incluyendo restaurantes y otros lugares)

Suscripciones (a periódicos, revistas, asociaciones, etc.)

Tenencia y seguro de automóvil

Mantenimiento de automóviles

Gastos de los hijos

Plan de ahorros

Pagos por préstamos

Otros (especifica)

Gastos extraordinarios

Subtotal de Gastos (A)

Ingresos Estimados

Total de Ingresos familiares (incluyendo el de la pareja)

Otros ingresos (especifica)

Subtotal de Ingresos (B)

Total de Ingresos Mínimos Anuales

(A menos B)

Si tus ingresos estimados (B) exceden tus gastos estimados (A), deberás decidir la cantidad de dinero propio que podrás invertir en tu negocio.

Notas de Guía

Flujo de Efectivo

- a) Considera variaciones en ventas a lo largo del año dependiendo de la temporada (P. Ej.: El gas aumenta sus ventas en temporada de invierno por el frío)
- b) Asegúrate de que estas proyecciones se acerquen a la realidad y cubran tus necesidades de sobrevivencia.
- c) Los ingresos pueden llegar más tarde que las ventas. P. Ej.: Algo que se vendió en Enero podría cobrarse hasta Marzo.
(Recuerda que tener el efectivo en mano es más favorable que las ventas a pagos diferidos, especialmente cuando apenas estás comenzando tu negocio).
- d) No sobreestimes lo que necesitarás de inventario. Sé realista.
- e) Algunos costos pueden dividirse hasta en periodos de 12 meses para pagar un poco cada mes o cada cuatro meses.
- f) Toma en cuenta que las fechas para pagar tus préstamos varían. Algunos pagos los tendrás que hacer meses después de que inicia tu crédito.



Ilustraciones de Jonathan Pugh
Traducido al Español por
Jóvenes Empresarios por México, A.C.