

Esta es una guía ideal para que pueda formular un Plan de Negocios.

paso 1

paso 2

paso 3

1. ANTECEDENTES A LA OPORTUNIDAD/PROBLEMA
2. OBJETIVOS DEL PROYECTO
3. EL NEGOCIO:
 - Descripción del negocio
 - Misión, Visión, Valores
 - Objetivos del negocio
 - Plan de mercadeo.
4. ESTUDIO DE MERCADEO
 - Análisis del producto
 - Análisis de la oferta
 - Situación de la oferta nacional
 - La oferta en la ciudad donde se ubicará el negocio
 - Ubicación geográfica de la oferta
 - Análisis de la demanda
 - Identificación de la competencia
 - Competencia en la comuna/barrio
 - Resultados de encuestas.
5. ANALISIS TECNICO
 - Escogencia de sitio, ubicación
 - Población objeto/clientela
 - Horarios
 - Productos/menú/diseño de productos
 - Servicio a domicilio
 - Operación, estándares
 - Proceso del producto y servicio.
 - POLITICA DE PRECIOS
 - Competencia en la zona

- Costos de producción
- Nivel de precios.

➤ DISEÑO

- Diseño del local
- Diseño del logo.

6. ANALISIS ECONOMICO

- Presupuesto de inversiones
- Gastos de constitución
- Inversión en activos fijos
- Inversión de muebles y enseres
- Presupuesto de ventas
- Presupuesto de compra de materias primas
- Presupuesto de mano de obra
- Presupuesto de gastos de producción, administración y ventas.

7. ANALISIS FINANCIERO

- Presupuesto de caja inicial
- Indicadores de rentabilidad
- Valor presente neto
- TIR
- Balance General Proyectado.

8. ANALISIS ADMINISTRATIVO

9. ANALISIS LEGAL

10. ANALISIS SOCIAL

11. ANALISIS DE RIESGOS

- Competidores potenciales
- Productos sustitutos
- Poca diferenciación del producto.

12. CONCLUSIONES

13. INVERSION

14. EJECUCION.

NOTA: Tomado de una guía de COLCIENCIAS.