

Plan de negocios

Aquí te mostramos algunos puntos indispensables para aterrizar tu idea, si ya tienes el negocio en puerta, o si ya estás en el mercado, pero crees que un cimiento anda tambaleando:

1. Define la idea de negocio

Producto/servicio

Misión

Visión

Valor

Mercado

Objetivos

Metas a corto, mediano y largo plazo

2. Define el producto a ofrecer

Características

Funcionalidades

Necesidades que cubre al mercado

3. Identifica tu mercado

Tamaño

Barreras

Tendencias

Público objetivo

Segmentación

Necesidades

Factor de crecimiento

4. Estudia a tu competencia

Existentes

Potenciales

Características

FODA

Precios

Volumen de ventas

Estrategias

5. Define tu modelo de negocio

Plan financiero para los dos primeros años

Proyección de líneas de ingresos

Gastos con estimaciones lógicas

6. Diseña tu organigrama

En este punto, debemos saber con cuántos y quiénes son con los que contamos. Se debe saber qué personal es el que está inmerso en el negocio, cuál es el cargo que desempeñan y las funciones a realizar, esto con la finalidad de concretar las responsabilidades que le conciernen a cada uno de los integrantes.

7. Identifica la fase de desarrollo del producto

Es importante determinar un plan de acción conforme a la posición en la que el producto/servicio se encuentre, para posteriormente ponerlo en marcha en el negocio y así entrar al mercado.

8. Describe tu estrategia de marketing

Para implementar la estrategia pertinente, debemos tener en cuenta los medios de comunicación que utilizaremos y las ventas que deseamos alcanzar, considerando características de tu producto, mercado, competencia, objetivos y metas.

9. Especifica alianzas o futuras

Define la cantidad de las alianzas o posibles colaboraciones que tendrás, el alcance, los objetivos, los términos y las condiciones con las que cada una de ellas tendrás. Recuerda que los inversionistas quieren conocer todos los detalles.

10. Enlista las amenazas

Incluye un listado de las posibles amenazas que pueden presentarse para tu negocio. La clave está en identificar las estrategias de contingencia para enfrentar estos riesgos, por lo que hay que estar preparados y proteger el negocio.