

PÁGINA DEL TÍTULO

- Nombre de la empresa e información de contacto
- Dirección del sitio web
- Presentado a: (nombre de la empresa o persona)

ÍNDICE

1. Resumen ejecutivo
2. Descripción general de la empresa
3. Ofertas de productos y servicios
4. Análisis de la competencia y del mercado
5. Plan de marketing y ventas
6. Estructura de responsabilidades y plan de gestión
7. Plan operativo
8. Plan financiero
9. Apéndice

1: RESUMEN EJECUTIVO

- Incluya los antecedentes y el propósito de la empresa.
- Desarrolle la misión y la visión.
- Indique los miembros del equipo directivo.
- Incluya las principales ofertas de productos y servicios.
- Describa brevemente a los clientes objetivo.
- Describa la competencia y cómo ganará participación en el mercado.
- Desarrolle su propuesta de valor única.
- Resuma las proyecciones financieras para los primeros años de actividad comercial.
- Describa los requisitos de financiación, si corresponde.

2: DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

- Describa su negocio y cómo opera en la industria.
- Explique la naturaleza de la industria (p. ej., tendencias, influencias externas, estadísticas).
- Incluya la línea de tiempo histórica de su negocio.

3: OFERTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Describa su producto o servicio y el problema que busca resolver.
- Mencione las alternativas actuales.
- Describa la ventaja competitiva (o la propuesta de valor única) de su producto en comparación con las alternativas.

4: ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y DEL MERCADO

- Defina el tamaño estimado del mercado.
- Describa los segmentos de mercado de destino.
- Describa cómo su oferta proporciona una solución a los segmentos.
- Estime la cantidad de unidades de su producto o servicio que pueden adquirir los compradores objetivo y cómo puede verse afectado el mercado por los cambios externos (p. ej., económicos, políticos).
- Describa el volumen y el valor proyectados de las ventas en comparación con la competencia.
- Explique cómo se diferenciará de la competencia.

5: PLAN DE MARKETING Y VENTAS

- Describa la estrategia fijación de precios de sus ofertas.
- Mencione los diversos métodos que utilizará para transmitir su mensaje a los clientes potenciales (canales de marketing).
- Detalle los materiales de comercialización que utilizará para promocionar su producto, incluido el presupuesto aproximado.
- Describa cómo distribuirá las ofertas entre los clientes (métodos de distribución).

6: ESTRUCTURA DE RESPONSABILIDADES Y PLAN DE GESTIÓN

- Describa la estructura legal de su negocio.
- Indique los nombres de los fundadores, propietarios, asesores, etc.
- Detalle las funciones del equipo directivo, la experiencia relevante y el plan de remuneración.
- Enumere los requisitos de personal de su negocio, incluso si se necesitan recursos o servicios externos.
- Detalle los planes de capacitación que implementará para los empleados y el equipo directivo.

7: PLAN OPERATIVO

- Describa la ubicación física de su negocio.
- Detalle los requisitos físicos adicionales (p. ej., depósito, equipo especializado, instalaciones).
- Describa el flujo de trabajo de producción.
- Indique los materiales necesarios para fabricar el producto o prestar los servicios, y cómo planea obtenerlos.

8: PLAN FINANCIERO

- Demuestre el crecimiento potencial y la rentabilidad de su negocio.
- Elabore el estado de resultados proyectado.
- Elabore el estado de flujo de caja proyectado.
- Elabore el balance general proyectado.
- Haga un análisis del punto de equilibrio.

9: APÉNDICE

- Adjunte documentación de respaldo, que puede incluir lo siguiente:
 - Diagramas y gráficos
 - Análisis de la competencia e investigación de mercado
 - Información sobre la industria
 - Información sobre sus productos y servicios
 - Muestras de materiales de marketing
 - Referencias profesionales

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Todos los artículos, las plantillas o la información que proporcione Smartsheet en el sitio web son solo de referencia. Mientras nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos declaraciones ni garantías de ningún tipo, explícitas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, los artículos, las plantillas o los gráficos relacionados que figuran en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que usted deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo.