

Los diez puntos que todo plan de negocios debe tener

Al ser el plan de negocios un documento que de manera clara y precisa reúne gran cantidad de información sobre tu proyecto empresarial, debe responder oportunamente a las preguntas: ¿qué?, ¿cómo?, ¿con qué?, ¿dónde? y ¿por qué? se ha de realizar el proyecto empresarial.

Asimismo, es bien importante tener total claridad del objetivo que se persigue con el proyecto empresarial. Esto es determinante a la hora de establecer tu proyecto de vida como emprendedor, como empresario.

Si tu quieres que el plan de negocios quede bien elaborado, debes seguir y practicar los siguientes consejos, con el ánimo de obtener un documento bien estructurado que permita acercarse a alguna fuente de financiación o entidad de apoyo a la cultura emprendedora en tu país.

Estos son los diez puntos que por ningún motivo deben faltar en tu plan de negocios:

1. Resumen ejecutivo. Lo que se quiere es que este apartado del plan de negocios se motive al lector a seguir indagando más sobre tu plan de negocios. Debe ser como la "abre bocas inicial" que invite a comerse el "plato principal". No se debe olvidar que se trata de una síntesis de todo el plan de negocios, es bien común que se elabore de primero, es lo último que se elabora en el plan de negocios.

2. Descripción del producto/servicio. Al realizarlo, debe quedar claridad sobre aspectos como: ¿cuáles son los beneficios que ofrece su producto/servicio al cliente o usuario?, ¿cuáles son las necesidades que su producto/servicio satisface?, ¿cuál es el atributo diferencial por el cual el consumidor lo preferiría?, ¿cuáles son los atributos distintivos del producto/servicio?, y finalmente ¿cuál es el público al que va dirigido?. Un

punto importante a considerar para la realizacion de este aparte del plan de negocios tiene que ver con mirar las características demograficas o psicograficas, como el estilo de vida del cliente, su personalidad o el comportamiento del consumidor en el mercado. Aqui sera importante elaborar una investigacion de mercados.

3. Mercado potencial del proyecto. Para su elaboracion se debe establecer el segmento y tamano del mercado, este ultimo se dimensiona en ventas, en su rentabilidad y en la identificacion de su tendencia de crecimiento. En ultima instancia, lo que se esta haciendo es dar a conocer los resultados de la investigacion de mercados.

Tenga en cuenta que bien sea que se trate de analizar una idea de negocios y llevarla a la creacion de una empresa, o el plan de incursion en un nuevo mercado, en termino de la expansion de su negocio, o la implementacion de una nueva tecnologia en su proceso productivo; usted debe hacer su plan de negocios. Lo que se quiere con su formulacion y desarrollo es tener claridad total de lo que se quiere, de lo que se pretende. Esto servira como un plan de accion que le evite en un futuro no muy lejano la perdida de tiempo y dinero.

Si usted tiene en cuenta estos diez pasos podra hacer su plan de negocios de una forma mucho mas clara y efectiva.

CONTENIDO

1. IDEA DEL NEGOCIO
2. DESCRIPCION DEL PROBLEMA
3. JUSTIFICACION
4. OBJETIVO GENERAL
5. OBJETIVOS ESPECIFICOS
6. MARCO TEORICO
7. PRODUCTOS Y/O SERVICIOS O A OFRECER
8. CLIENTES POTENCIALES
9. AREA GEOGRAFICA DE MERCADO
10. POLITICAS DE PRECIOS
11. PUBLICIDAD

12. PLAN DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

13. INVERSION

14. TALENTO HUMANO