Apunte Nro. 10

PLAN DE NEGOCIOS

[1.1. Un tema crucial 1](#_Toc265071077)

[1.2. Que incluir en su Resumen Ejecutivo 1](#_Toc265071078)

[1.3. Títulos sugeridos dentro del Resumen Ejecutivo. 2](#_Toc265071079)

[1.3.1. La Empresa 2](#_Toc265071080)

[1.3.2. La Misión 2](#_Toc265071081)

[1.3.3. Servicios 2](#_Toc265071082)

[1.3.4. Estrategia de Marketing y Ventas 2](#_Toc265071083)

[1.3.5. Competencia 2](#_Toc265071084)

[1.3.6. Mercado Objetivo 2](#_Toc265071085)

[1.3.7. Management 2](#_Toc265071086)

[1.3.8. Operaciones 2](#_Toc265071087)

[1.3.9. Grado de desarrollo del proyecto 2](#_Toc265071088)

[1.3.10. Finanzas 2](#_Toc265071089)

[1.3.11. Búsqueda de Fondos. 2](#_Toc265071090)

[1.4. Resumen 2](#_Toc265071091)

**1. Resumen Ejecutivo**

Bibliografía: The Successful Business Plan

Autor: Rhonda Abrams - Editorial: Running "R" Media

Traducción libre y adaptada: Prof. José M. Calderazi

# 1.1. Un tema crucial

Sin duda, la parte individual o el capítulo que tiene una gran importancia es el Resumen Ejecutivo.

Solo una clara y concisa explicación de su negocio hará que los lectores queden atrapados en su idea y sigan leyendo con atención los capítulos siguientes.

Casi sin importar cuan bueno y extraordinario es su proyecto, es el Resumen Ejecutivo el que debe convenser a los lectores a invertir su tiempo en una lectura más profunda y detallada.

# 1.2. Que incluir en su Resumen Ejecutivo

El objetivo sigue siendo que el lector entienda rápidamente lo conceptos básicos de su negocio.

Para transmitir su optimismo sobre el proyecto, es necesario una postura narrativa que muestre su confianza para explotar una oportunidad de negocio en su mercado objetivo.

Lo que se necesita transmitir es:

a) Que su concepto de negocio tiene sentido.

b) Que su negocio ha sido pensado cuidadosamente.

c) Que los Managers tienen la experiencia necesaria.

d) Que su negocio tiene claras ventajas competitivas.

e) Que la proyección financiera es realista.

f) Que los Inversores tengan una buena chance de ganar dinero.

Si se logran transmitir dichos conceptos, casi con seguridad que leerán toda su propuesta.

En la forma de escribir un Resumen Ejecutivo hay básicamente dos estilos:

a) SINOPSIS: es un relato simple, concreto de cada sección del BP (Business Plan)

b) NARRATIVO: su estilo es como contar un cuento o uana historia, requiere más conocimientos gramaticales y de manejo del lenguaje que el caso anterior.

# 1.3. Títulos sugeridos dentro del Resumen Ejecutivo.

## 1.3.1. La Empresa

## 1.3.2. La Misión

## 1.3.3. Servicios

## 1.3.4. Estrategia de Marketing y Ventas

## 1.3.5. Competencia

## 1.3.6. Mercado Objetivo

## 1.3.7. Management

## 1.3.8. Operaciones

## 1.3.9. Grado de desarrollo del proyecto

## 1.3.10. Finanzas

## 1.3.11. Búsqueda de Fondos.

# 1.4. Resumen

El Resumen Ejecutivo, es la parte más importante de su BP. Debe motivar al lector para que considere su Plan en forma global y en detalle.

Para ello concentre su RE en lectores claramente definidos y use un estilo del tipo Sinopsis o Narrativo, el que se adapte mejor a su negocio.

Recuerde que su RE debe ser preparado solamente cuando el Plan de Negocios esté totalmente terminado.