**PLANTILLA DE PLAN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS**

PLAN DE NEGOCIOS

NOMBRE DE LA EMPRESA

FECHA DE PREPARACIÓN

00/00/0000

CONTACTO

Nombre del contacto

Dirección de correo electrónico de contacto

Número de teléfono

Dirección de la calle

Ciudad, Estado y Zip

webaddress.com

TABLA DE CONTENIDOS

[1.RESUMEN EJECUTIVO3](#_Toc36655367)

[2.ASPECTOS FINANCIEROS DESTACADOS4](#_Toc36655368)

[3.REQUISITOS DE FINANCIACIÓN4](#_Toc36655369)

[4.ANTECEDENTES DE LA EMPRESA5](#_Toc36655370)

[4.1ENCUESTRACIÓN5](#_Toc36655371)

[4.2EBRA6](#_Toc36655372)

[4.2.1EQUIPO DIRECTIVO6](#_Toc36655373)

[4.2.2REGNÚFERO DE ASESORAMIENTO7](#_Toc36655374)

[5.ANÁLISIS DE MERCADO8](#_Toc36655375)

[5.1PROBLEMA Y SOLUCIÓN8](#_Toc36655376)

[5.1.1EL PROBLEMA8](#_Toc36655377)

[5.1.2NUESTRA SOLUCIÓN8](#_Toc36655378)

[5.2MERCADO OBJETIVO9](#_Toc36655379)

[5.2.1TAMAÑO DEL MERCADO9](#_Toc36655380)

[5.2.2SEGMENTO 19](#_Toc36655381)

[5.2.3SEGMENTO 29](#_Toc36655382)

[5.3ETICIÓN10](#_Toc36655383)

[5.3.1 ALTERNATIVAS ACTUALES QUE UTILIZAN LOS COMPRADORES OBJETIVO10](#_Toc36655384)

[5.3.2NUESTRAS VENTAJAS COMPETITIVAS10](#_Toc36655385)

[6.EJECUCIÓN11](#_Toc36655386)

[6.1OFERTAS DE PRODUCTOS O SERVICIOS11](#_Toc36655387)

[6.1.1PRODUCTO O SERVICIO11](#_Toc36655388)

[6.2PLAN DE VENTAS Y MARKETING12](#_Toc36655389)

[6.2.1PLAN DE MARKETING12](#_Toc36655390)

[6.2.2PLAN DE VENTAS13](#_Toc36655391)

[6.3OPERACIONES14](#_Toc36655392)

[6.3.1UBICACIONES E INSTALACIONES14](#_Toc36655393)

[6.3.2TECNOLOGÍA UTILIZADA PARA OPERAR NEGOCIOS14](#_Toc36655394)

[6.3.3EQUIPOS Y HERRAMIENTAS NECESARIOS PARA OPERAR NEGOCIOS15](#_Toc36655395)

[6.4MILESTONES Y MÉTRICAS16](#_Toc36655396)

[6.4.1MILLOS16](#_Toc36655397)

[6.4.2MÉTRICAS CLAVE DE RENDIMIENTO16](#_Toc36655398)

[7.PLAN FINANCIERO17](#_Toc36655399)

[7.1PRENSIONES17](#_Toc36655400)

[7.1.1SUPUESTOS CLAVE17](#_Toc36655401)

[7.1.2PRESUPUESTA PREVISTA DE INGRESOS18](#_Toc36655402)

[7.1.3PRESTACIÓN DE GASTOS18](#_Toc36655403)

[7.1.4PRONOSCIÓN DE GANANCIAS (O PÉRDIDAS) NETAS19](#_Toc36655404)

[7.2FINANCIACIÓN20](#_Toc36655405)

[7.2.1FUENTES DE FINANCIACIÓN20](#_Toc36655406)

[7.2.2USO DE LA FINANCIACIÓN20](#_Toc36655407)

[7.3ESTADO FINANCIERO21](#_Toc36655408)

[7.3.1BENEFICIO Y PÉRDIDA21](#_Toc36655409)

[7.3.2BALANCELETA22](#_Toc36655410)

[7.3.3DECLARACIÓN DE FLUJO EN EFECTIVO23](#_Toc36655411)

[8.APÉNDICE24](#_Toc36655412)

# RESUMEN EJECUTIVO

|  |
| --- |
| Visión General: Nuestra aplicación, es una plataforma de gestión de proyectos de desarrollo de software que permite a equipos y desarrolladores individuales colaborar de manera eficiente en código, facilitando el control de versiones y la integración continua.  Problema a Resolver  En el entorno actual de desarrollo, los equipos enfrentan desafíos relacionados con la colaboración, la gestión de versiones y la integración de herramientas. La falta de una plataforma unificada puede generar conflictos de código, pérdida de tiempo y dificultades en la comunicación.  Propuesta de Valor  Se diferencia de competidores como GitHub y GitLab al ofrecer:  Interfaz intuitiva: Fácil de usar tanto para principiantes como para expertos.  Integración nativa de herramientas: Conexiones con herramientas populares de CI/CD y gestión de proyectos.  Colaboración en tiempo real: Edición simultánea y comentarios en el código.  Seguridad avanzada: Controles de acceso y auditorías para proteger proyectos sensibles.  Mercado Objetivo  Nuestro mercado objetivo incluye desarrolladores de software, startups, y empresas tecnológicas que buscan mejorar su productividad y colaboración en equipo.  Estrategia de Marketing  Utilizaremos una combinación de marketing digital, webinars y contenido educativo para atraer usuarios. Colaboraciones con influencers del sector y una estrategia de SEO efectiva nos permitirán aumentar la visibilidad de nuestra aplicación. Además, ofreceremos una prueba gratuita para facilitar la adopción inicial.  Modelo de Negocio  Nuestra aplicación adoptará un modelo de suscripción basado en diferentes niveles:  Gratuito: Funciones básicas con limitaciones en almacenamiento y colaboradores.  Pro: Acceso completo a todas las funcionalidades a un precio mensual.  Enterprise: Soluciones personalizadas para grandes organizaciones, incluyendo soporte dedicado.  Proyecciones Financieras  Equipo  Nuestro equipo está compuesto por profesionales con experiencia en desarrollo de software, marketing y gestión de productos. Contamos con expertos en tecnologías de la información y diseño UX que garantizan una experiencia de usuario excepcional. |

# aspectos financieros destacados

**Nota:** En esta grafica podemos encontrar nuestros medelos de ingresos, costos operativos, inversion y financiamiento, costos iniciales y proyecciones de crecimiento.

# requisitos de financiación

*Si procede*

|  |
| --- |
| 1. Desarrollo de Software   Costos de Desarrollo: Financiación para contratar desarrolladores, diseñadores y testers, así como para adquirir herramientas y tecnologías necesarias.  Plataforma y Seguridad: Inversiones en la infraestructura de servidores, bases de datos y medidas de ciberseguridad.   1. Marketing y Adquisición de Clientes   Lanzamiento y Promoción: Presupuesto para campañas de marketing digital, publicidad en redes sociales y SEO.  Eventos y Webinars: Costos asociados a la participación en ferias y conferencias del sector para aumentar la visibilidad.   1. Operaciones y Mantenimiento   Soporte Técnico: Recursos para establecer un equipo de atención al cliente y soporte técnico.  Actualizaciones y Mejoras: Fondos para el mantenimiento continuo de la plataforma y la implementación de nuevas funcionalidades.   1. Gestión Administrativa   Salarios y Gastos Generales: Financiación para cubrir los salarios del equipo administrativo y otros gastos operativos.   1. Expansión y Escalabilidad   Ampliación de Infraestructura: Inversión en capacidad de almacenamiento y servidores para manejar el crecimiento de usuarios.  Nuevas Funcionalidades: Desarrollo de características adicionales y herramientas que respondan a las necesidades del mercado.   1. Contingencias y Reserva de Capital   Fondo de Contingencia: Reserva de capital para afrontar imprevistos y garantizar la estabilidad financiera a largo plazo. |

# ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

## VISIÓN GENERAL

|  |
| --- |
| Fundación: Nuestra aplicación fue fundada por un equipo de expertos en desarrollo de software, gestión de proyectos y diseño de experiencia de usuario. Nuestra misión es transformar la forma en que los equipos colaboran en proyectos de desarrollo, proporcionando una plataforma intuitiva y eficiente.  Contexto del Mercado: En un entorno de desarrollo de software cada vez más dinámico, la necesidad de herramientas que faciliten la colaboración y el control de versiones se ha vuelto esencial. Con un crecimiento exponencial en el número de desarrolladores y proyectos de software, las soluciones existentes a menudo carecen de integración y simplicidad. Nuestra aplicación se establece como una respuesta a estas necesidades.  Historia y Evolución: Desde su concepción, Nuestra aplicación ha pasado por varias fases de desarrollo:  Investigación de Mercado: Se realizaron encuestas y entrevistas con desarrolladores y equipos de software para identificar las principales frustraciones y necesidades.  Desarrollo del Prototipo: Creación de un prototipo inicial que fue sometido a pruebas con usuarios, recopilando feedback valioso para iteraciones futuras.  Prueba Beta: Lanzamiento de una versión beta para un grupo selecto de usuarios, permitiendo ajustes en función de la experiencia real de uso.  Crecimiento y Reconocimiento: A lo largo de los años, Nuestra aplicación ha atraído la atención de la comunidad tecnológica, participando en conferencias y obteniendo reconocimiento en publicaciones del sector. Nuestro enfoque en la usabilidad y la integración de herramientas ha resonado con usuarios de diversas industrias.  Visión Futura: Nuestra aplicación busca posicionarse como líder en el mercado de gestión de proyectos de desarrollo de software. Nuestro objetivo es expandir nuestras funcionalidades, mejorar la experiencia del usuario y fomentar una comunidad activa de desarrolladores. Con una sólida estrategia de financiación y un equipo comprometido, estamos preparados para afrontar los desafíos del futuro y hacer de Nuestra aplicación una referencia en colaboración de software |

## EQUIPO

### EQUIPO DIRECTIVO

|  |
| --- |
| 1. Rol: Jefe de Desarrollo (Head of Development)    * El Jefe de Desarrollo es clave para garantizar que Nuestra aplicación cumpla con sus objetivos técnicos y de negocio, liderando un equipo talentoso hacia la entrega de soluciones de software de alta calidad. Su enfoque en la planificación estratégica, la calidad del código y el desarrollo del talento contribuye significativamente al éxito y la innovación de la plataforma. 2. Rol: Scrum Master    * El Scrum Master es fundamental para garantizar que el equipo de Nuestra aplicación opere de manera efectiva en un marco ágil, promoviendo la colaboración y la mejora continua. Su rol en la facilitación de procesos y la eliminación de obstáculos permite al equipo centrarse en la entrega de valor al usuario, contribuyendo al éxito general del proyecto. 3. Rol: Especialista en Documentación (Documentation Specialist)    * El Especialista en Documentación desempeña un papel crucial en la comunicación de información técnica y de usuario, asegurando que tanto el equipo de desarrollo como los usuarios finales tengan acceso a recursos claros y útiles. Su trabajo no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también facilita la capacitación y el soporte, contribuyendo al éxito general de Nuestra aplicación. 4. Rol: Jefe de Diseño (Head of Design)    * El Jefe de Diseño es fundamental para garantizar que Nuestra aplicación ofrezca una experiencia de usuario excepcional, combinando estética y funcionalidad en una plataforma intuitiva y eficiente. Su liderazgo y enfoque en la investigación del usuario son clave para el éxito de la aplicación en el competitivo mercado de desarrollo de software. |

### CONSEJO ASESOR

*Si es necesario*

|  |
| --- |
| El Consejo Asesor de Nuestra aplicación es un recurso invaluable que aporta experiencia y perspectivas diversas, contribuyendo a la toma de decisiones informadas y a la estrategia de crecimiento de la empresa. Su apoyo ayudará a Nuestra aplicación a posicionarse como un líder en el mercado de herramientas de colaboración para desarrolladores |

# ANÁLISIS DE MERCADO

## PROBLEMA Y SOLUCIÓN

### EL PROBLEMA

|  |
| --- |
| Tenemos una competencia amplia ya que existen muchas aplicaciones que son muy similares y son para sesiones de manera educativa pero no tan orientado a programar y el gran problema es de que nuestra app sera de cursos pagados o gratuitos dependiendo del instructor.  Los costos no seran fijos si no que cada profesor pondra su precio y con esto lo haran accessible o no y puede crear un conflicto con la economia del usuario y generar que los usuarios no esten conformes |

### NUESTRA SOLUCIÓN

|  |
| --- |
| Ofrecer certificados al finalizer un curso  Valoracion por usuario para darnos cuenta de la puntuacion de las clases e identificar la Calidad del curso  Crear una sección de "cursos recomendados" que incluya opciones más asequibles y bien valoradas.  Permitir a los usuarios pagar en cuotas para cursos más costosos.  Ofrecer un sistema de becas o descuentos para usuarios en situaciones económicas difíciles.  Fomentar que haya una buena cantidad de cursos gratuitos o a bajo costo para equilibrar la oferta.  Ofrecer cursos básicos y avanzados, permitiendo que los usuarios elijan según su presupuesto y necesidades. |

## MERCADO OBJETIVO

### TAMAÑO DEL MERCADO

|  |
| --- |
| El mercado objetivo de nuestra plataforma se centra en la especialización en programación, un sector no solo amplio, sino también en constante cambio. Hemos investigado y concluido que nuestro principal objetivo es ayudar a los usuarios a adquirir conocimientos en programación, convirtiéndonos en un recurso de referencia para aspirantes a ingenieros y desarrolladores de software. Se proyecta que para el año 2028, este mercado crecerá en 8.53 mil millones de dólares, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) de aproximadamente 19.31%. Los segmentos geográficos clave en este crecimiento son Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico, regiones donde la demanda de soluciones educativas flexibles y tecnológicas es alta. Nuestra plataforma fijará precios adecuados según el lenguaje de programación específico. Al analizar el tamaño del mercado para los entusiastas de la programación, podemos estimar los ingresos potenciales por suscripción y ajustar los precios en consecuencia. |

### SEGMENTO 1

|  |
| --- |
| Segmentación Demográfica:  Edad: Jóvenes estudiantes, profesionales en la industria (15-40 años).  Nivel educativo: Desde estudiantes de programación hasta desarrolladores senior. |

### SEGMENTO 2

|  |
| --- |
| Segmentación por Necesidades:  Objetivos de carrera: Programadores que buscan cambiar de especialidad, obtener un ascenso o mejorar habilidades específicas.  Nivel de competencia: Desde principiantes hasta expertos que buscan especialización. |

## COMPETICIÓN

### ALTERNATIVAS ACTUALES QUE LOS COMPRADORES OBJETIVO ESTÁN UTILIZANDO

|  |
| --- |
|  |

### NUESTRAS VENTAJAS COMPETITIVAS

|  |
| --- |
|  |

# EJECUCIÓN

## OFERTAS DE PRODUCTOS O SERVICIOS

### PRODUCTO O SERVICIO

|  |
| --- |
| Describa el producto o servicio que está ofreciendo, cómo beneficia al comprador y su propuesta de venta única. |

## PLAN DE VENTAS Y MARKETING

### MARKETING PLAN

|  |
| --- |
| Describa sus objetivos y estrategia de marketing aquí, incluidos los costos, las metas y el plan de acción. |

### PLAN DE VENTAS

|  |
| --- |
| Describa cómo planea hacer lo siguiente: nutrir clientes potenciales; convertir prospectos en clientes; y aumentar el valor de por vida de un cliente. |

## OPERACIONES

### UBICACIONES E INSTALACIONES

|  |
| --- |
|  |

### TECNOLOGÍA UTILIZADA PARA OPERAR NEGOCIOS

|  |
| --- |
|  |

### EQUIPOS Y HERRAMIENTAS NECESARIOS PARA OPERAR NEGOCIOS

|  |
| --- |
|  |

## HITOS Y MÉTRICAS

### HITOS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **HITO** | **DESCRIPCIÓN** | **FECHA DE FINALIZACIÓN** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### MÉTRICAS CLAVE DE RENDIMIENTO

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ACTIVIDAD** | **DESCRIPCIÓN** | **MÉTRICA CLAVE** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# PLAN FINANCIERO

## PRONÓSTICOS

### SUPUESTOS CLAVE

|  |
| --- |
| Proporcione información sobre cómo se le ocurrieron los valores en sus proyecciones financieras (por ejemplo, rendimiento pasado, investigación de mercado). Describa el crecimiento que está asumiendo y la ganancia que anticipa generar como resultado de ese crecimiento. |

### PREVISIÓN DE INGRESOS

Incluya un gráfico que muestre sus ingresos proyectados.

Una captura de pantalla de un teléfono celular

Descripción generada automáticamente

### PREVISIÓN DE GASTOS

Incluya un gráfico que muestre sus gastos proyectados.

![Un primer plano de un logotipo

Descripción generada automáticamente]()

### PRONÓSTICO DE GANANCIAS (O PÉRDIDAS) NETAS

Incluya un gráfico que muestre su ganancia o pérdida neta proyectada.

Una captura de pantalla de un teléfono celular

Descripción generada automáticamente

## FINANCIACIÓN

### FUENTES DE FINANCIACIÓN

|  |
| --- |
|  |

### USO DE LA FINANCIACIÓN

|  |
| --- |
|  |

## ESTADOS FINANCIEROS

### GANANCIAS Y PÉRDIDAS

![Una captura de pantalla de un teléfono celular

Descripción generada automáticamente]()

### BALANCE

![Una captura de pantalla de una publicación en redes sociales

Descripción generada automáticamente]()

### ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Una captura de pantalla de un teléfono celular

Descripción generada automáticamente

# APÉNDICE

|  |
| --- |
| Esta sección contiene datos que realizan copias de seguridad y respaldan la información que compartió en su plan de negocios. La información que proporciona en esta sección puede incluir una investigación de mercado detallada, un análisis competitivo, datos relevantes sobre sus ofertas de productos y servicios, y cualquier otra información para ayudar a obtener la aceptación de los inversores y las partes interesadas. |

|  |
| --- |
| **RENUNCIA**  Cualquier artículo, plantilla o información proporcionada por Smartsheet en el sitio web es solo para referencia. Si bien nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos representaciones o garantías de ningún tipo, expresas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, artículos, plantillas o gráficos relacionados contenidos en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo. |