

BUSINESS PLAN





Resumen Ejecutivo

- Necesidad Detectada
- Descripción del negocio
- Generación de valor
- Promotor

BUSINESS PLAN





2. Definición del negocio

Qué hacemos ?

Porqué lo hacemos mejor ?

Objetivo

Qué nos hace diferente?

Esencia
del
Negocio

Ventaja
competitiva

Misión

Valores



Esencia del negocio

- Es un servicio o un producto?
- Es de nicho (especializado)?
- Características
- Historia de nuestro negocio o del sector de nuestro negocio



2. Definición del negocio

Qué hacemos ?

Porqué lo hacemos mejor ?

Objetivo

Qué nos hace diferente?

Esencia
del
Negocio

Ventaja
competitiva

Misión

Valores



Ventaja Competitiva

- Qué nos diferencia o porqué nos eligirían a nosotros y no a la competencia.
- Es sostenible en el tiempo?
- Puede estar directamente relacionada con el producto



2. Definición del negocio

Qué hacemos ?

Porqué lo hacemos mejor ?

Objetivo

Qué nos hace diferente?

Esencia
del
Negocio

Ventaja
competitiva

Misión

Valores



Misión

- Qué queremos ser?
- Tiene que ser alcanzable
- Se debe revisar al menos una vez al año
- Debe ser creíble por la organización
- Debe ser abierta



2. Definición del negocio

Qué hacemos ?

Porqué lo hacemos mejor ?

Objetivo

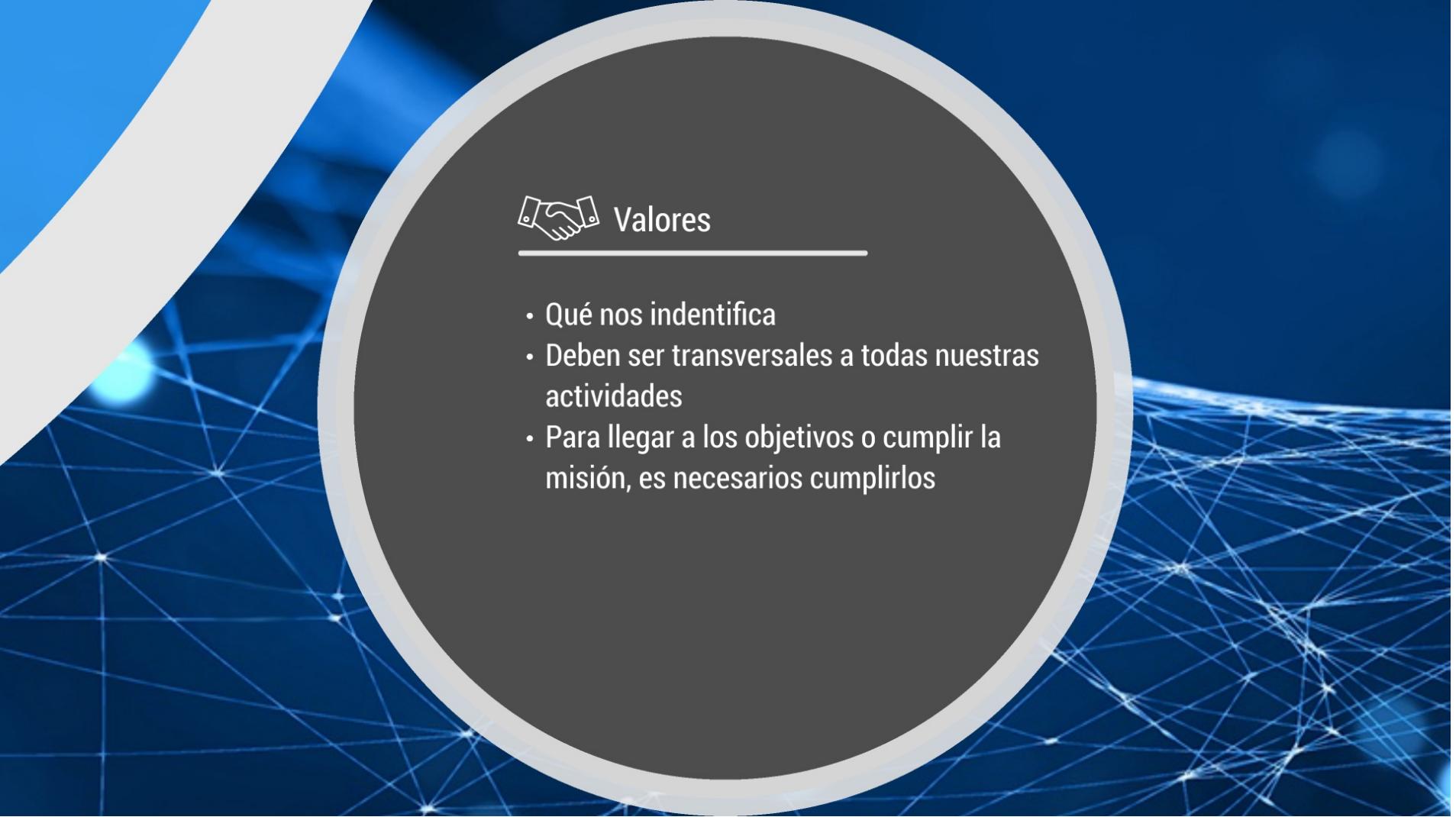
Qué nos hace diferente?

Esencia
del
Negocio

Ventaja
competitiva

Misión

Valores



 Valores

- Qué nos identifica
- Deben ser transversales a todas nuestras actividades
- Para llegar a los objetivos o cumplir la misión, es necesarios cumplirlos



2. Definición del negocio

Qué hacemos ?

Porqué lo hacemos mejor ?

Objetivo

Qué nos hace diferente?

Esencia
del
Negocio

Ventaja
competitiva

Misión

Valores

BUSINESS PLAN





3. Macro entorno

- Dónde es el mejor lugar para hacerlo?
- Hay incentivos económicos o impositivos?
- Conviene hacerlo en un lugar y venderlo en otro?

Aspectos demográficos

Aspectos económicos y políticos

Aspectos tecnológicos



Aspectos Demográficos

- Dónde está nuestro cliente objetivo?
- Cómo vamos a llegar nuestro cliente?



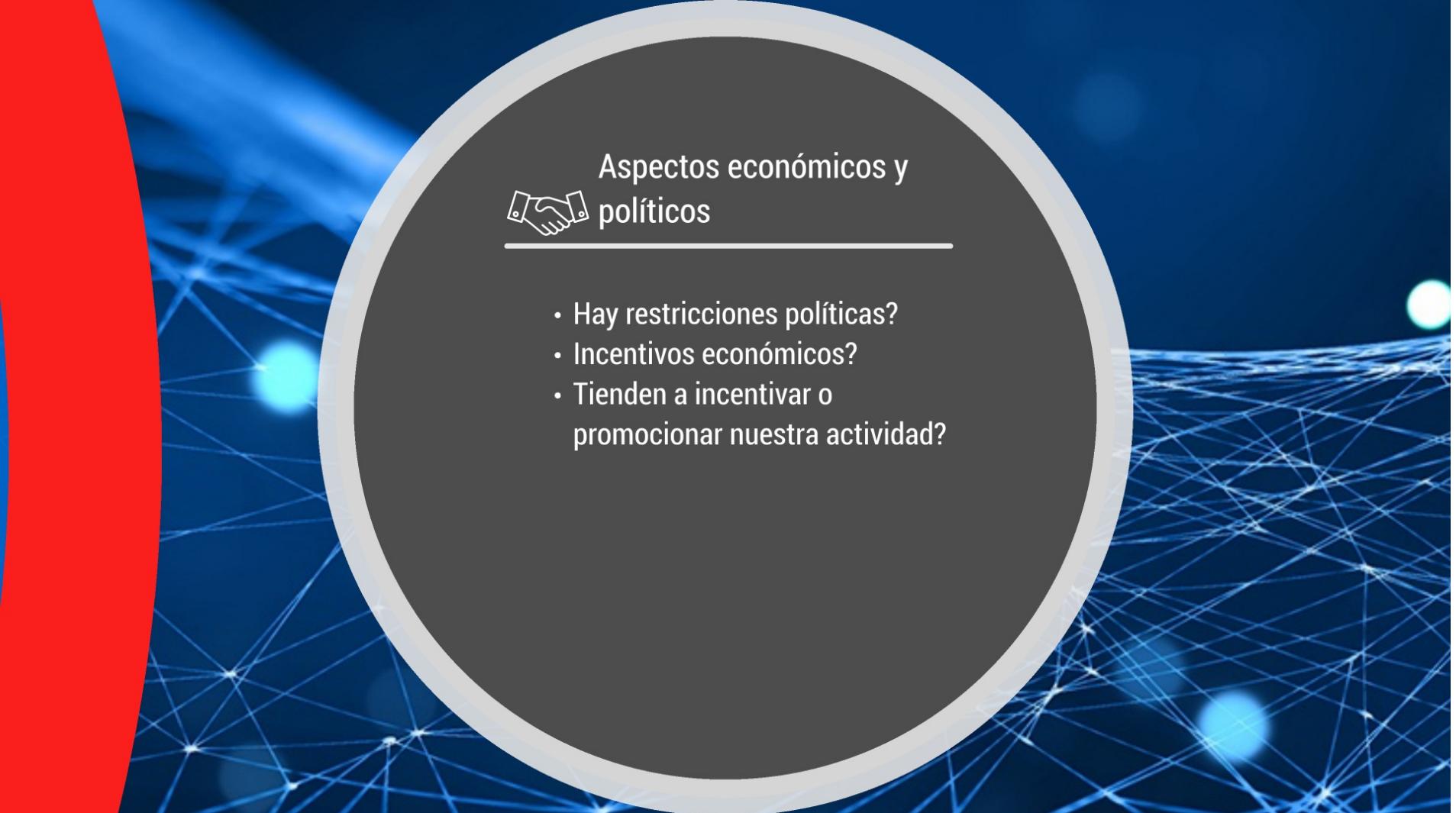
3. Macro entorno

- Dónde es el mejor lugar para hacerlo?
- Hay incentivos económicos o impositivos?
- Conviene hacerlo en un lugar y venderlo en otro?

Aspectos demográficos

Aspectos económicos y políticos

Aspectos tecnológicos



Aspectos económicos y políticos

- Hay restricciones políticas?
- Incentivos económicos?
- Tienden a incentivar o promocionar nuestra actividad?



3. Macro entorno

- Dónde es el mejor lugar para hacerlo?
- Hay incentivos económicos o impositivos?
- Conviene hacerlo en un lugar y venderlo en otro?

Aspectos demográficos

Aspectos económicos y políticos

Aspectos tecnológicos



Aspectos tecnológicos

- Qué tecnología dispongo en el lugar de producción y en el lugar de venta?

Ejemplo: Tesla producción de batería y venta



3. Macro entorno

- Dónde es el mejor lugar para hacerlo?
- Hay incentivos económicos o impositivos?
- Conviene hacerlo en un lugar y venderlo en otro?

Aspectos demográficos

Aspectos económicos y políticos

Aspectos tecnológicos

BUSINESS PLAN







Clientes

- Quiénes son nuestros clientes
- Características
- Intereses
- Objetivo al adquirir nuestro producto/servicio





Proveedores

- Hay proveedores sensibles?
- Proveedores cautivos?
- Qué pasa si el proveedor no cumple con lo previsto?





Competencia y Productos sustitutos

- Qué productos satisfacen la misma necesidad?
- Competencia o potencial competencia?





Matrices

- BCG
- FODA
- Matriz de la revisión del talento.
- Matriz de Eisenhower



BUSINESS PLAN



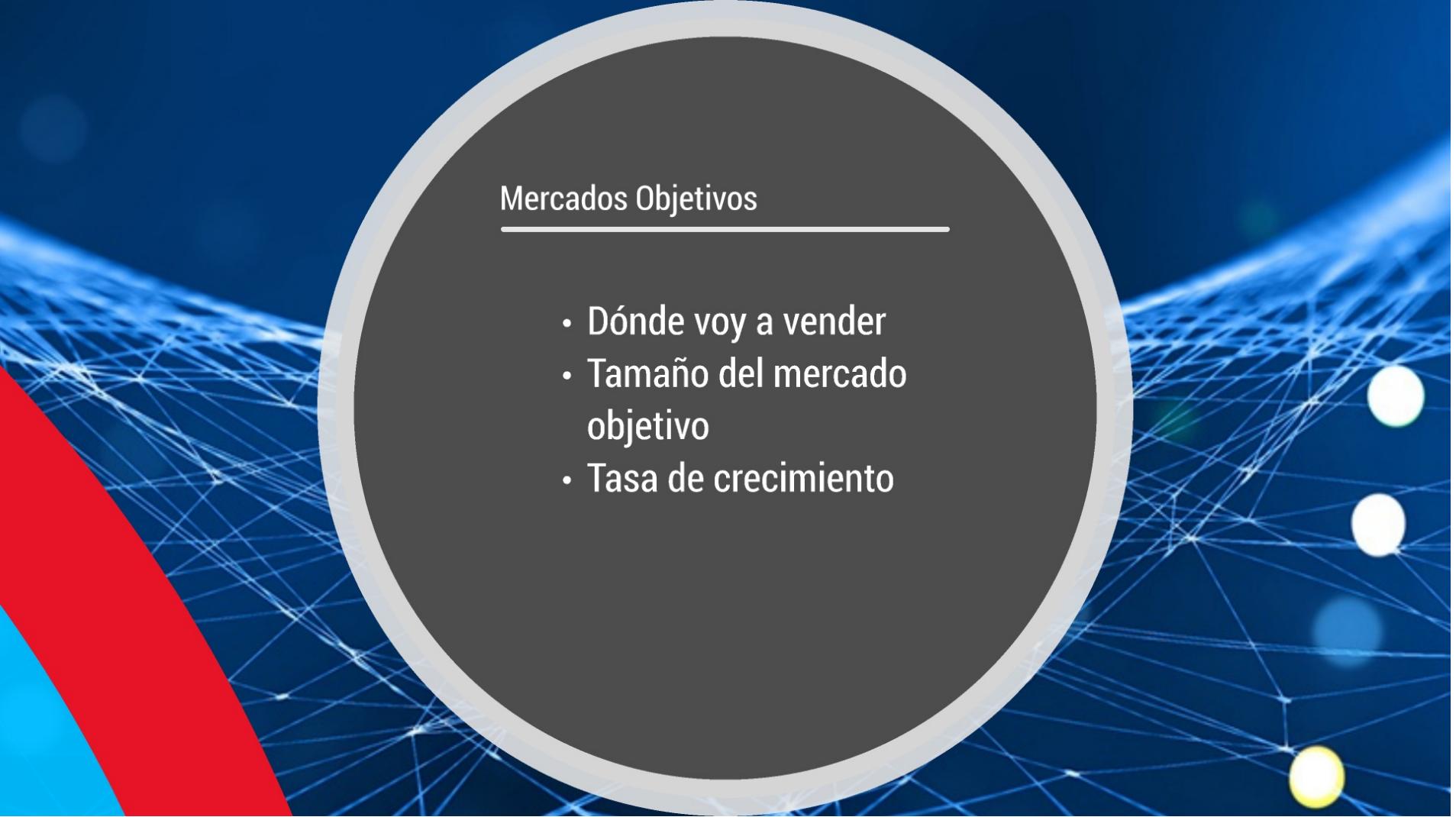


Estrategia comercial

Mercados
Objetivos

Estrategia de
comercialización

Pricing



Mercados Objetivos

- Dónde voy a vender
- Tamaño del mercado objetivo
- Tasa de crecimiento

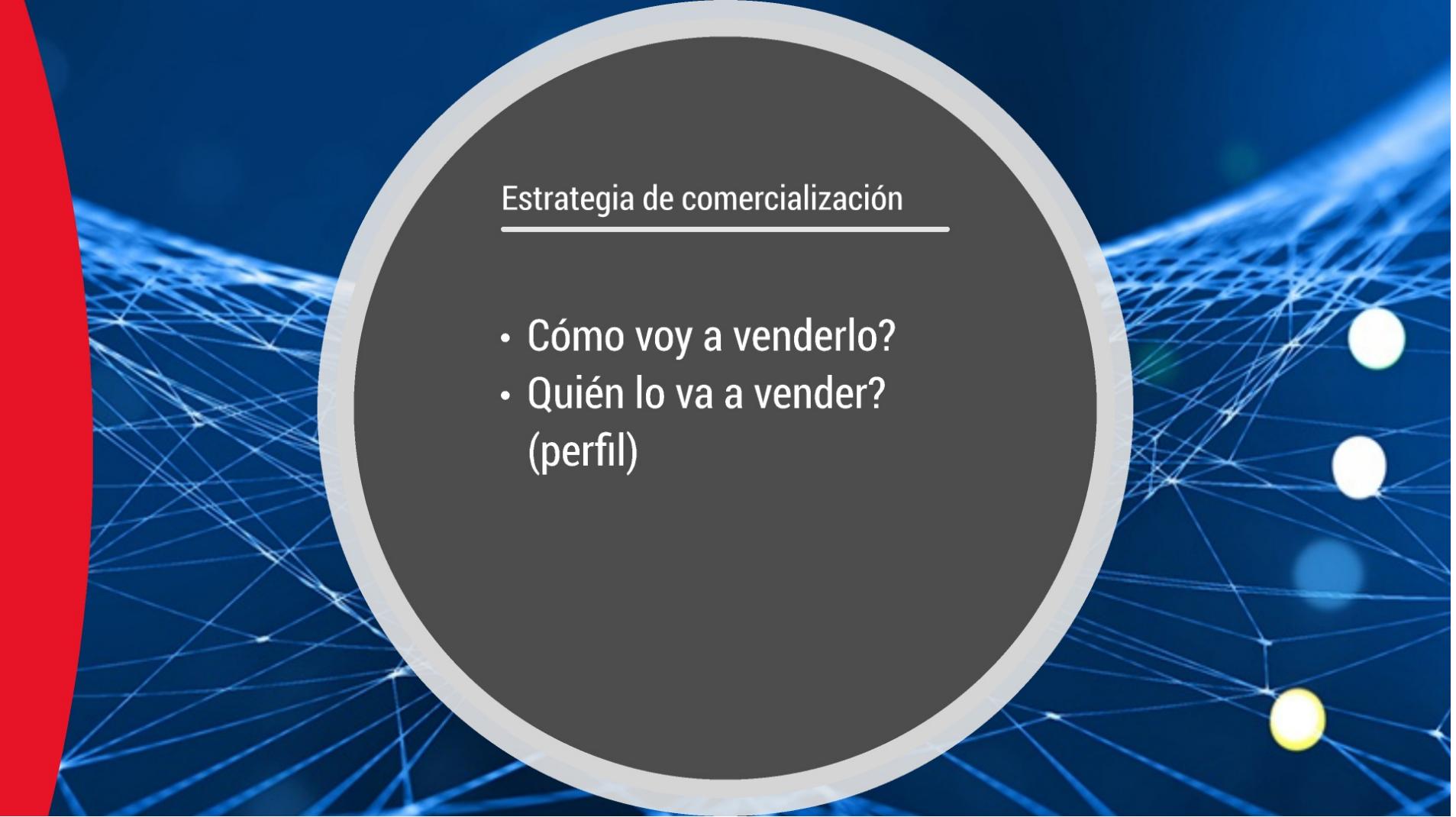


Estrategia comercial

Mercados
Objetivos

Estrategia de
comercialización

Pricing



Estrategia de comercialización

- Cómo voy a venderlo?
- Quién lo va a vender?
(perfil)



Estrategia comercial

Mercados
Objetivos

Estrategia de
comercialización

Pricing



Pricing

El precio habla del producto



Estrategia comercial

Mercados
Objetivos

Estrategia de
comercialización

Pricing

BUSINESS PLAN





Financiero



BUSINESS PLAN

