



# Soy Pet Fan

Business Plan



## Resumen

---

**Misión:** Describe la actividad, dicha identidad es clave en la organización para el logro de su **visión**, que son las metas o logros que constituyen la razón de **ser** de la **empresa**. Se trata de la razón fundamental de un negocio y el objetivo que tiene siempre visto a largo plazo

**Visión:** La **visión de una empresa** es una declaración o manifestación **que** indica hacia dónde se dirige una **empresa** o **qué** es aquello en lo **que** pretende convertirse en el largo plazo

---

### Objetivos

- Aumentar las ventas un 25% este año, implementando estrategias de venta up selling o cross selling.
- Tener más crecimiento, ingresando a nuevas plataformas de e-commerce y abriendo una sucursal física.
- Mejor retención de personal, creando programas de capacitación y mejores filtros de contratación.
- Entregar los pedidos más rápido, adquiriendo vehículos para entregas zonales en menos de 24 horas.

### Claves para el éxito

Somos el único e-commerce de venta de productos para mascotas, que entrega en menos de 24 horas.

Brindamos asesoría sobre la educación y crianza de las mascotas.

Ofrecemos una garantía de satisfacción de 35 días.

Hacemos eventos mensuales de mascotas.

## Descripción del negocio

---

### Productos y servicios

SoyFanPet se dedica a la venta de productos para mascotas en internet, a través de plataformas de e-commerce como Amazon, Linio, Ebay, Mercadolibre, Shopify, y Groupon.

### Proveedores

Fofy Puccini con sistema de crédito a 20 días y un límite de crédito de USD \$2,000.00

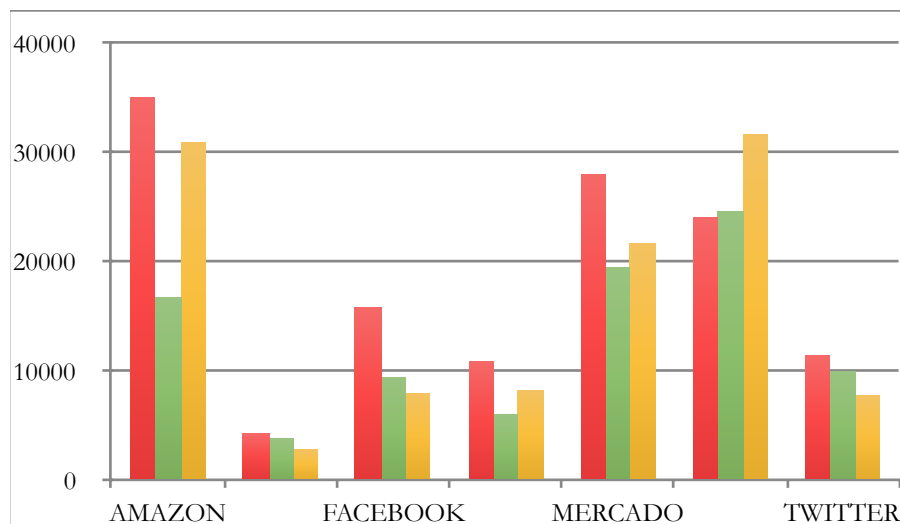
Importadora Hernández con sistema de crédito a 10 días y un límite de crédito de USD \$25,000.00

### Competencia

Canal	Pet Shop	Maskota	Petyland
Amazon	Si	Si	No
Linio	Si	No	No
Mercado	Si	Si	Si
Tienda	Si	Si	Si
Ebay	No	No	No

### Precios

Se asigna a un equipo para hacer monitoreos diarios a la competencia en sus distintos canales de venta por internet, para conocer sus precios. Esto con la finalidad de poder ofrecer mejores precios y ofertas para el cliente.



		POSITIVOS Para alcanzar objetivos	NEGATIVOS Para alcanzar objetivos
Oportunidades	I	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	n	Conocimiento del mercado	Salarios bajos
	r	Buenos precios	Equipamiento viejo
	t	Buen ambiente laboral	Falta de capacitación
	i	Buen recurso financiero	Mal gerenciamiento
	e	Conocimiento de e-commerce	Falta de personal
Oportunidades	n		
	O	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
	x	Mercado mal atendido	Competencia innovadora
	r	Boom de las mascotas	Competencia con precios muy bajos
	t	Multiples plataformas	Alza del dólar
	i	Crédito de proveedores	Amazon va a cerrar
	e	Dropshipping	
	n	Ingreso reciente a Groupon	

### *Publicidad y promoción*

En este espacio, debes colocar la manera en la que vas a publicitar tu negocio (spots en radio, videos virales, flyers, Adwords, etc)

## Balance de pérdidas y ganancias

Pérdidas y ganancias, presupuesto frente a cifras reales: *(Mes y año de inicio)—[Mes y año de finalización]*

	Mes y año de inicio]—[Mes y año de finalización]	Presupuesto	Importe sobre presupuesto
Ingresos:			
Ventas			
Otros			
<i>Ingresos totales</i>			
Gastos:			
Sueldos y salarios			
Gastos de nóminas			
Legal/contabilidad			
Publicidad			
Desplazamientos/vehículos			
Cuotas y suscripciones			
Servicios públicos			
Alquiler			
Depreciación			
Permisos/licencias			
Devoluciones de préstamos			
Varios			
<i>Gastos totales</i>			
<b>PÉRDIDAS Y GANANCIAS NETAS</b>			

**Balance**



Las siguientes son directrices sobre qué incluir en la hoja de balance: (para su uso en negocios establecidos)

**Activos:** cualquier parte del valor que sea propiedad de un negocio o le corresponda legalmente. Los activos totales incluyen todos los valores netos; los importes que resultan de restar la depreciación y la amortización del coste original de adquisición del activo.

**Activos actuales:**

**Efectivo:** dinero en el banco o recursos que se pueden convertir en efectivo en un plazo de 12 meses desde la fecha de la hoja de balance.

**Caja en metálico:** fondo de efectivo para pagos pequeños y diversos.

**Cuentas a cobrar:** importes debidos por clientes por comercialización o servicios.

**Inventario:** materias primas disponibles, trabajos en curso y todos los bienes terminados (manufacturados o comprados para reventa).

**Inversiones a corto plazo:** participaciones que generan intereses o dividendos y que se espera convertir en efectivo en el plazo de un año; acciones, bonos, certificados de depósito y cuentas de ahorro de depósito temporal. Estas deben mostrarse con su coste o con su valor de mercado actual, el que sea menor. Las inversiones a corto plazo también pueden denominarse "inversiones temporales" o "títulos comercializables".

**Gastos prepagados:** bienes, beneficios o servicios que un negocio adquiere o alquila por anticipado, como los suministros de oficina, los seguros o el espacio de trabajo.

**Inversiones a largo plazo:** participaciones que un negocio pretende conservar al menos durante un año. También conocidas como activos a largo plazo, suelen ser acciones, bonos o cuentas de ahorro con pago de intereses o dividendos.

**Activos fijos:** este término incluye todos los recursos que un negocio posee o adquiere para usar en sus operaciones y que no están destinados a reventa. Pueden arrendarse en lugar de adquirirse y, en función de los contratos de arrendamiento, podría ser necesario incluirlos como bien por el valor y como pasivo. Los activos fijos incluyen terrenos (debe indicarse el precio de compra original sin las fluctuaciones del valor del mercado), edificios, reformas, equipos, muebles, vehículos.

**Pasivo:**

**Pasivo actual:** incluya todas las deudas, obligaciones monetarias y cuentas a pagar en el plazo de 12 meses.

**Cuentas a pagar:** importes debidos a proveedores por bienes y servicios adquiridos para el negocio.

**Notas a pagar:** balance del principal que se debe en deudas a corto plazo; fondos de préstamos para el negocio. También incluye el importe actual que se debe por notas cuyos plazos son superiores a 12 meses.

**Intereses a pagar:** importes acumulados debidos por el capital de préstamos a corto y largo plazo, y créditos al negocio.

**Impuestos a pagar:** importes devengados durante el período contable que abarca la hoja de balance.

**Nóminas acumuladas:** sueldos y salarios devengados durante el período que abarca la hoja de balance.

**Pasivo a largo plazo:** notas, pagos por contratos o pagos por hipotecas cuyo plazo de deuda supera los 12 meses. Deben enumerarse por saldo pendiente menos el vencimiento de la posición actual.

**Patrimonio neto:** también denominado capital del propietario. Este es el importe de la parte de los activos del negocio que corresponde a los propietarios. En una propiedad o asociación, este capital es la inversión original de cada propietario más las ganancias después de reembolsos.

La mayoría de los programas informáticos de contabilidad pueden generar una hoja de balance para el período requerido.

*Nota:* Los activos totales siempre serán igual al pasivo total más el patrimonio neto total. Es decir, las cifras finales de activos totales y pasivo total siempre serán iguales.

Activos	Pasivo
Activos actuales:	Pasivo actual:
Efectivo:	Cuentas a pagar
Caja en metálico	Notas a pagar
Cuentas a cobrar	Intereses a pagar
Inventario	Impuestos a pagar:
Inversión a corto plazo	Impuestos federales sobre ingresos
Gastos prepagados	Impuestos estatales sobre ingresos
Inversión a largo plazo	Impuestos por autoempleo
Activos fijos:	Impuesto sobre ventas (SBE)
Terreno	Impuestos sobre la propiedad
Edificios	Nóminas acumuladas
Reformas	Pasivo a largo plazo
Equipos	Notas a pagar
Mobiliario	Patrimonio neto/capital del propietario/ ganancias retenidas
Automóviles/vehículos	
Otros activos:	
Artículo 1	
Artículo 2	
Artículo 3	
Activos totales:	Pasivo total:



### **Previsión de ventas**

Lo que planeas vender cada mes (tus metas de ventas). Esto debes hacerlo vs el mismo mes pero del año pasado (Agosto 2017 se vendió \$500,000. Agosto del 2018 deberá venderse mínimo \$600,000) Esta planeación generalmente se hace por Q.

### **Hitos**

Lo que tu negocio tiene el potencial de alcanzar al término del mes o del Q.