



Plantilla del plan de negocios de MOBI

Una vez que decida iniciar su negocio, es natural sentir un sentido de urgencia para empezar a vender. Sin embargo, el paso para iniciar un negocio que es más pasado por alto es el de crear un plan de negocios. Su plan de negocios proporciona un mapa del futuro. Es una herramienta clave en el descubrimiento, el proceso y la planificación estratégica. Al crear un plan de negocios, usted está escribiendo el relato sobre su pequeño negocio y podrá claramente compartir su visión con posibles inversionistas, nuevos empleados y proveedores.

La plantilla del plan de negocios de MOBI consiste de 15 secciones que corresponden directamente al contenido del Curso 1: Comenzar un negocio. Le sugerimos completar cada sección del plan de negocios después de que complete cada sesión correspondiente del curso. Este plan de negocios es un modelo universal apto para todo tipo de negocios, al que usted puede personalizar para adaptarse a sus circunstancias. MOBI proporciona importantes temas, preguntas y sugerencias en cada sección para guiarlo.

1. En la portada cambie el logotipo de MOBI con su propia insignia y proporcione el nombre de su negocio, su nombre propio y la fecha.
2. Complete cada sección utilizando las sugerencias y preguntas como guía. Puede escribir directamente sobre el contenido proporcionado o eliminarlo mientras lo complete.
3. Las secciones se mantendrán separadas por saltos de página para que el documento esté bien formateado.

Una vez completado su plan de negocios, asegúrese de que los actores claves lo revisen. Los planes de negocio no son estáticos; cambiarán mientras su negocio y el entorno de negocios alrededor suyo cambien.





PLAN DE NEGOCIOS

El nombre de su negocio
Su nombre propio

La fecha



Sección 1: El perfil del negocio

Descripción de mi negocio

(Sesión 1): Describa su producto o su servicio.

Mercado y clientes destinatarios

(Sesión 1): Describa el perfil de sus clientes y porqué los clientes quieren o necesitan su producto o servicio.

Tendencias de crecimiento en este negocio

(Sesión 1): ¿El mercado para su producto o servicio está creciendo o disminuyendo?

El poder de fijar precios

(Sesión 1): Explique las cualidades o circunstancias únicas relacionadas con su producto o servicio que le permitirán mantener precios lucrativos.



Sección 2: La visión y la gente

La visión

(Sesión 2): Describa convincentemente que está apasionadamente dedicado/a a su nuevo negocio y que es realista al tomar decisiones difíciles e inevitables.

La gente

Experiencia laboral relacionada con mi negocio propuesto

(Sesión 2): Describa su experiencia laboral en el negocio que planea empezar incluyendo una lista de sus habilidades y conocimientos, los cuales serán necesarios para su negocio.

Antecedentes personales y credenciales escolares

(Sesión 2): Descríbase a sí mismo, incluyendo su educación.



Sección 3: Oportunidades de negocios independientes y en el hogar

¿Por qué un negocio independiente o desde el hogar es la mejor opción para usted?

Características de su negocio independiente o en el hogar:

1. *¿Cuáles son los beneficios de operar su negocio en casa o de forma independiente?*
2. *¿Qué características de su negocio lo hacen un buen negocio en el hogar?*
3. *¿Qué tipo de seguro comercial está disponible para usted para limitar su responsabilidad? ¿Dónde lo conseguirá? (Consulte la Sesión 7: Seguro comercial para obtener más información).*
4. *¿Existen restricciones legales aplicables al uso de su hogar para un negocio? Por ejemplo, zonificación especial o restricciones de HOA?*
5. *¿Cómo afectan las reglas del gobierno sobre el trabajo por cuenta propia a su nuevo negocio?*

La plantilla de preparación empresarial independiente y basada en el hogar.

¿Ha completado la plantilla de preparación? ¿Qué elementos aún tiene que completar?

Describa la presencia en línea de su negocio en el hogar o independiente.

¿Su nuevo negocio tendrá un sitio web o una tienda web? ¿Cómo los creará?

¿Planea utilizar las redes sociales para comercializar su nuevo negocio? ¿Qué plataformas (por ejemplo, Facebook, Instagram) usará? ¿Cuál es su presupuesto para este esfuerzo de marketing?

Mantener un equilibrio trabajo-vida.

¿Cómo mantendrá un equilibrio entre el trabajo y la vida familiar con su negocio independiente o en el hogar? ¿Cuántas horas por semana le dedicará al negocio? ¿Habrán establecido horas de trabajo dedicadas a su negocio? ¿Establecerá metas semanales o mensuales?



Sección 4: Finanzas

Estrategia de Finanzas

(Sección 4): Provea una gráfica u hoja de cálculo demostrando todas sus fuentes de su capital inicial. Explique cualquier asistencia gubernamental o programas de garantía de ayuda financiera que planea solicitar.

Prepare una proyección de flujo de caja e información financiera pro forma. Si aplicable, demuestre como los fondos se usarán para pagar sus préstamos. Sea conservador/a en sus pronósticos.

Haga una lista de sus fuentes de referencia para las instituciones de préstamos. (Su contador, etc.)



Sección 5: Organización

Organización de Negocio

(Sección 5): Explique la forma de organización de negocio que piensa usar y por qué es la mejor para su negocio.

Consultor Profesional

(Sección 5): Haga una lista de los nombres de su abogado, contador, agente de seguro y cualquier otro profesional.

Licencias

(Sección 5): Haga una lista de lo que necesitará para establecer su negocio.



Sección 6: Licencias y Permisos

Haga una lista extensa de todas las licencias y permisos que vaya a necesitar para hacer negocios en su área.

Su lista debería incluir lo siguiente:

- *El nombre bajo cual piensa hacer negocios (DBA)*
- *Limitaciones del uso de la propiedad en su área (p.ej. leyes de zonificación)*
- *Licencias, permisos y certificaciones federales y locales necesarias para hacer negocios en su área (p.ej. permiso de venta, certificados de seguridad, número de identificación del empleado, etc.)*
- *Protección nacional e internacional de la propiedad intelectual por medio de una marca registrada, derechos de autor y patentes.*



Sección 7: Seguro comercial

Enumere las pólizas de seguros comerciales que pretende comprar para mantener su negocio. Estime el costo del seguro. Incluya cualquier otra estrategia de gestión de riesgos que piensa utilizar.



Sección 8: Herramientas de comunicación

Proporcione una lista de los principales medios de comunicación con clientes, empleados, y apoyo profesional. Considerar, revisar y evaluar las mejores herramientas de comunicación, recursos en línea y equipo que será mejor para su negocio. Estimar el costo del equipo, los recursos y las herramientas (en línea y fuera de línea), y el costo anual continuo de los métodos de comunicación incluido el acceso a la red celular y acceso al internet.



Sección 9: Adquisiciones

1. *Describa cómo el negocio o la franquicia está vinculada a la visión que usted describió en sección 2.*
2. *Investigue el mercado. Entreviste a otros franquiciados y competidores. Justifique que el mercado sea bastante fuerte para apoyar su adquisición.*
3. *Prepare un plan para la adquisición. El plan debe incluir lo siguiente:*
 - *Una lista de los documentos y los registros que va a inspeccionar: los estados financieros, los registros de impuestos, las cuentas por pagar y cuentas por cobrar, el inventario, los registros de depósito en efectivo, etc.*
 - *Una lista de profesionales que le ayudarán en el proceso: abogados, contadores, banqueros, etc.*
 - *Un plan para verificar los ingresos por ventas de la compañía.*
 - *Un repaso de licencias, permisos y certificaciones.*
 - *Los avalúos profesionales de los activos de la compañía: bienes raíces, equipo, fondo de comercio y propiedad intelectual.*
 - *Una cronología para la adquisición.*
4. *Describa la fuente de capital para la adquisición y la forma de la adquisición (las acciones en vez de los activos)*



Sección 10: La ubicación y el arrendamiento

Prepare una lista de sus necesidades y preferencias para una nueva ubicación, incluyendo una estimación de requisitos futuros.

Identifique ubicaciones alternativas para comprar o para arrendar.

Evalúe ubicaciones alternativas. Incluya lo siguiente:

- 1. Análisis del criterio de sitio (Plantilla de MOBI)*
- 2. Si es necesario, un estudio demográfico de la área*
- 3. Lista de verificación para el arrendamiento*
- 4. Costo anual estimado de ocupación como porcentaje de ventas*



Sección 11: La contabilidad y el flujo de caja

La contabilidad

(Sesión 11): Provea ejemplos separados de su hoja de balance inicial y los estados de ingresos proyectados para los primeros seis meses a un año.

La planificación del flujo de caja

(Sesión 11): Provea como ejemplo separado su análisis del flujo de caja de un año incluyendo ventas estimadas, todo costo y inversiones de capital.

Provea una lista de verificación de todos los artículos de gasto para incluir en su proyección de flujo de caja.

El análisis de costos

(Sesión 11): ¿Cuáles son todos mis costos?: fijos, variables, de productos, de entrega, etc.

Los controles internos

(Sesión 11): Explique sus: controles internos y controles de efectivo, póliza de autorización de cheques, estrategia para limitar la contracción del negocio y la deshonestidad y control de mercancía entrante planeado.



Sección 12: El comercio electrónico

(Sesión 12): Describa detalladamente cómo planea usar el Internet para promover su producto o servicio.

La elaboración de presupuesto para un comercio electrónico

(Sesión 12): Provea un análisis detallado de los costos involucrados en crear, operar y mantener sus actividades de comercio electrónico.

La competencia en el comercio electrónico

(Sesión 12): Describa cómo sus mejores competidores utilizan el comercio electrónico y su estrategia para mejorar las prácticas.



Sección 13: Apertura y Mercadeo

Plan de mercadeo

(Sesión 13): Describa su estrategia de mercadeo y ventas en general incluso cómo piensa adquirir y conservar clientes.

Planes de Publicidad y Promoción

(Sesión 13): Describa sus planes y presupuestos para la publicidad y las promociones.

Control de compra e inventario

(Sesión 13): Mire la lista de "cómo comprar"

Pólizas de capacitación

(Sesión 13): Describa sus planes para la contratación y la capacitación de sus agentes de venta.

La competencia

(Sesión 13): Describa sus competidores más fuertes y cómo planea competir.

Cómo pienso aprovechar de los puntos débiles de competidores

(Sesión 13): Haga una lista de las deficiencias de su competidor y cómo puede aprovechar de ellas.



Sección 14: La gestión de los empleados

Describa cómo gestionará la nómina de su negocio. ¿Utilizará un proveedor de servicio de nómina por sus siglas en inglés (PSP)?

Proporcione las descripciones del puesto para todos los empleados que tiene planeado contratar.

Incluya una copia del formulario de la solicitud de trabajo y describa el procedimiento de selección que va a usar.

(Sesión 14): Describa el paquete de beneficios que piensa ofrecer a sus empleados.

(Sesión 14): Proporcione una copia del manual de empleado.

(Sesión 14): Describa sus programas de capacitación iniciales y en curso para los empleados.

(Sesión 14): Identifica el abogado laboral quien le aconsejará sobre asuntos de los empleados.



Sección 15: La expansión y el manejo de los problemas

El crecimiento

(Sesión 15): Describa su crecimiento: Es posible incluir el desarrollo de la operación piloto que es rentable, las fuentes de financiamiento, el flujo de caja, el sistema de contabilidad, el plan de incentivos de compensación para los gerentes, el paquete de los beneficios y las pólizas, las economías de escala.

El manejo de los problemas graves

(Sesión 15): Describa unos escenarios de condiciones adversas y cómo respondería a ellos. Por ejemplo, cómo manejaría una reducción del 25% en las ventas, o competencias nuevas, etc.

Prepare una proyección del flujo de caja basado en las expectativas reducidas y muestre cómo y dónde reduciría los costos para mantener la liquidez.

