

PLAN DE EMPRESA ELEMENTO BÁSICO PARA CONVENCER

ESTRUCTURA BÁSICA DEL PLAN DE EMPRESA

PROMOTORES

- Datos personales Formación Experiencia

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

- Descripción de productos o servicios
- Cualidades técnicas, ventajas que aporta, tecnología.

DATOS GENERALES

- Nombre de la empresa Ubicación geográfica
- Forma jurídica Fecha de inicio

ESTRUCTURA BÁSICA: ESTUDIO DE MERCADO

MERCADO

- Mercado Genérico Y Específico
- Marco Jurídico Y Análisis DAFO

CLIENTES

- Tipo, Número Y Origen De Clientes
- Preferencias Y Grado De Fidelidad

PROVEEDORES

- Cuanto, Donde y Calidades
- Distancia Y Condiciones de Pago

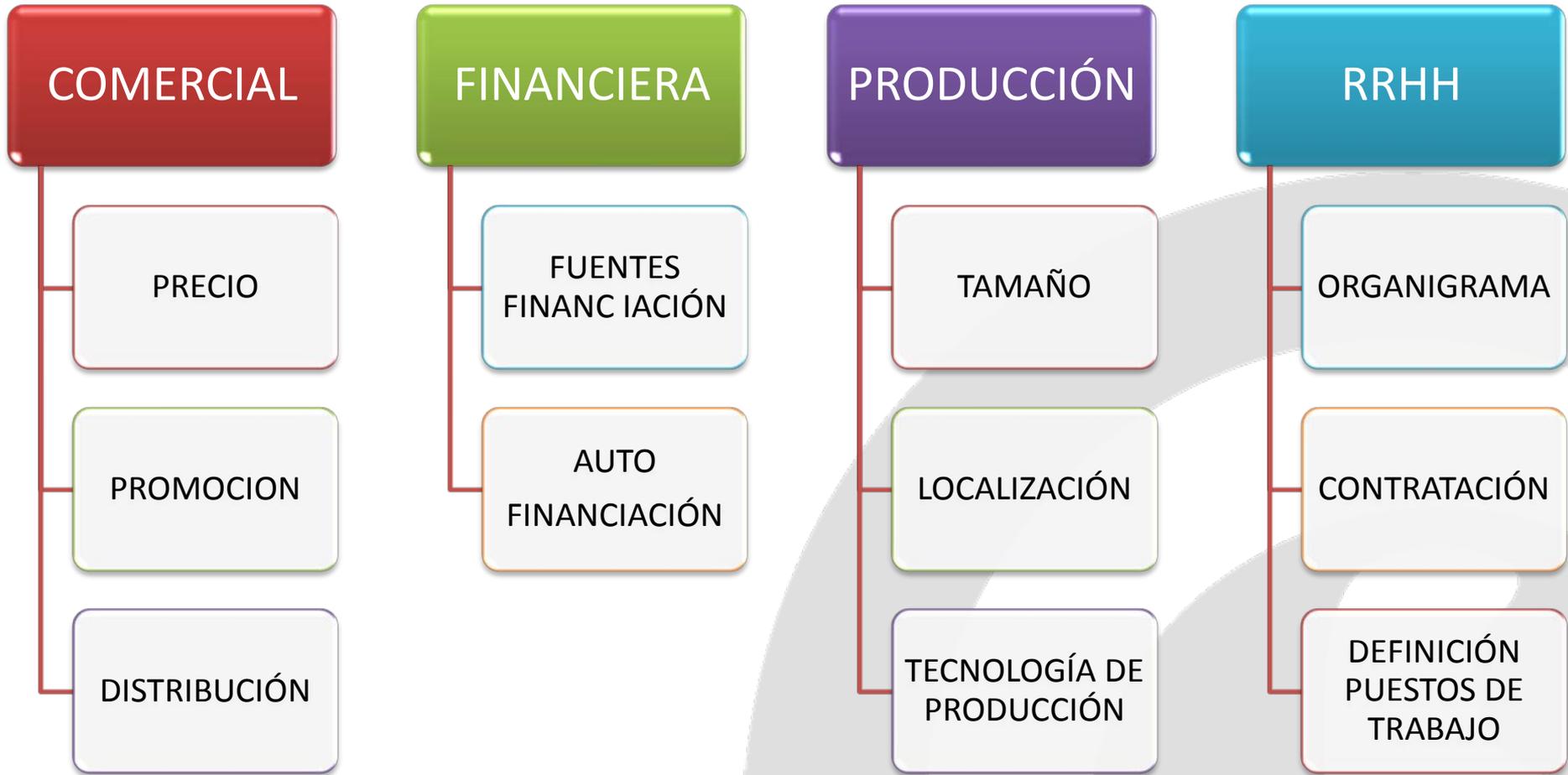
COMPETENCIA

- Quienes, Donde, Cuantos, Calidades
- Alianzas, Estrategias

ESTRUCTURA BÁSICA: PLAN DE MARKETING



ESTRUCTURA BÁSICA: PLAN DE ORGANIZACIÓN

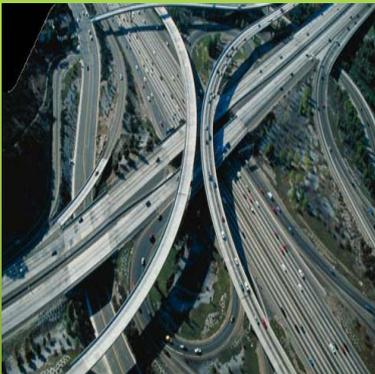


ESTRUCTURA BÁSICA: PROCESO DE PRODUCCIÓN



PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS

- Proceso de elaboración
- Tecnología aplicada
- Calidad



EQUIPAMIENTO E INFRAESTRUCTURAS

- Locales e instalaciones
- Maquinaria, mobiliario
- Elementos de transporte
- Equipos técnicos

ESTRUCTURA BÁSICA: PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

INVERSIÓN

- Desembolsos necesarios para iniciar la actividad

FINANCIACIÓN

- Recursos propios y ajenos

BALANCE

- Activo: lo que la empresa tiene
- Pasivo: con que recursos se financia

CUENTA DE RESULTADOS

- Ingresos menos gastos

PREVISIÓN DE TESORERÍA

- Cobros menos pagos

2. ERRORES FRECUENTES

IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO Y PROMOTORES

- ✓ Enamorarse **de la idea**
- ✓ **Deficiente explicación de actividad**
- ✓ **No identificar a los promotores**
- ✓ **Formación**
- ✓ **Experiencia**

3. ERRORES FRECUENTES

ESTUDIO DE MERCADO

- ✓ **CLIENTES: Todo el mundo**
 - PUBLICO OBJETIVO
 - IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE
- ✓ **COMPETENCIA: No hay**, análisis superficial de la competencia, productos sustitutivos
- ✓ **PROVEEDORES: No se tienen en cuenta**
- ✓ **ANÁLISIS SUPERFICIAL DEL MERCADO**

3. ERRORES FRECUENTES

PLAN DE MARKETING

- No detallar **QUE SE VENDE** o que **Necesidades se cubren**
- Deficiencias o inexistencia de **FIJACIÓN DE PRECIOS**
estrategia.

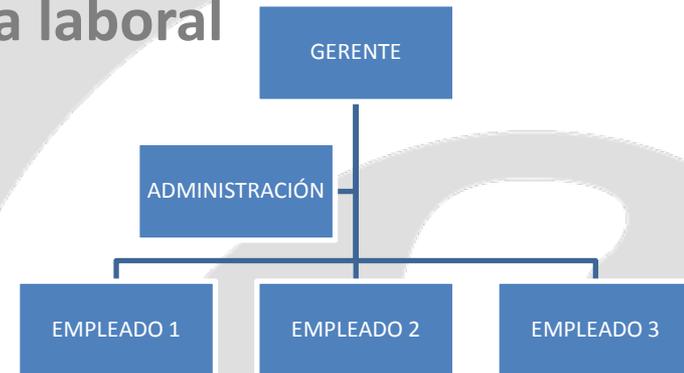


- **FALTA** plan de **COMUNICACIÓN, PUBLICIDAD, IMAGEN**
- **DISTRIBUCIÓN:** Como se llega al cliente

3. ERRORES FRECUENTES

PLAN DE ORGANIZACIÓN

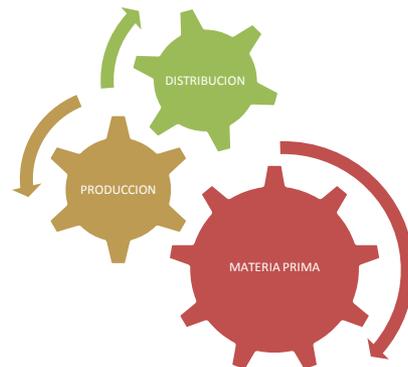
- **FALTA DEFINICIÓN DE ORGANIGRAMA**
- **DEFICIENCIAS en la consideración de:**
 - **Funciones y tareas, jornada laboral**
 - **Tipo de contrato, salario**
 - **Servicios externos**



3. ERRORES FRECUENTES

PLAN DE PRODUCCIÓN

- Inexistencia **proceso productivo**
- Deficiencias **en equipamientos e infraestructuras**



3. ERRORES FRECUENTES

PLAN ECONOMICO FINANCIERO I

- **CONFUSIÓN concepto inversión y gasto**
 - Inversión inicial / gasto corriente
- No tener en cuenta las **existencias iniciales**
- **Falta de descripción de financiación**
 - Recursos propios/ ajenos
- **No tener en cuenta un fondo de maniobra**

3. ERRORES FRECUENTES

PLAN ECONOMICO FINANCIERO II

- Previsión de ventas **EXCESIVO**
- **Deficiencias en la previsión de:**
 - Ingresos y Gastos
 - Pagos y Cobros

OTROS ERRORES

- ✓ Insuficiente información, se contestan preguntas
- ✓ Mal escrito, no comunica
- ✓ Demasiado largo, o....
- ✓ demasiado corto
- ✓ Ilógico
- ✓ Ausencia de resumen ejecutivo



Un buen plan de empresa...

- SUCINTO
- DEMUESTRA QUE LA OPORTUNIDAD EXISTE EN EL MERCADO
- REALISTA, LOGICO, CONVINCENTE
- DESCRIPCION DE LOS RECURSOS NECESARIOS
- ANALISIS DE LOS RIESGOS CRITICOS DEL NEGOCIO
- NECESIDADES FINANCIERAS CLARAS Y RETORNO DE LA INVERSION
- CLARO EN MOSTRAR EL PROCESO DEL NEGOCIO



mjcamacho@ceeicr.es