

# PLAN DE NEGOCIO

## **1. Proyecto y Objetivos.**

- a. La Idea
- b. ¿Por qué?
- c. Los Promotores.
- d. Misión.
- e. Objetivos

## **2. Producto y Mercado**

- a. Productos: Visión General.
- b. Puntos Fuertes y Ventajas.
- c. El cliente.
- d. Targets.
- e. El Mercado Potencial.
- f. Claves de Futuro.

## **3. Competitividad.**

- a. La Competencia.
- b. Principales competidores.
- c. Análisis comparativo.
- d. Competitividad: Análisis.

## **4. Plan de Marketing**

- a. DAFO
- b. Política de Producto.
- c. Política de Servicio y Atención al cliente.
- d. Política de Precios.
- e. Política de Promociones y descuentos.
- f. Comunicación.
- g. Publicidad y Promoción.
- h. Plan de Acciones de Marketing.
- i. Estimaciones de Venta.

## **5. Plan de Ventas.**

- a. Estrategia de Ventas.
- b. Fuerza de Ventas.
- c. Condiciones de Venta.
- d. Canales de Distribución.
- e. Plan de Ventas Anual.

f. Estimaciones de Venta.

## **6. Recursos Humanos**

- a. Organización Funcional.
- b. Condiciones de trabajo y remunerativas.
- c. Plan de Recursos Humanos.
- d. Previsión de Recursos Humanos.

## **7. Aspectos legales y societarios.**

- a. La sociedad.
- b. Licencias y derechos.
- c. Obligaciones Legales.
- d. Permisos y limitaciones.

## **8. Planes Operativos.**

- a. Plan de Establecimiento.
- b. Plan de Lanzamiento.

## **9. Resultados Previstos.**

- a. Premisas Importantes.
- b. Indicadores.
- c. Resultados  
Primer año.
  - i. Umbral de rentabilidad.
  - ii. Cuenta de Explotación.
  - iii. Cuentas de Resultados.
  - iv. Tesorería.
  - v. Balances previsionales.
- d. Resultados a 3 años.
  - i. Resultados.
  - ii. Balances Previsionales.
  - iii. Tesorería.
  - iv. Valor y Rentabilidad de la inversión.
  - v. Principales Ratios

## **10. Plan de Inversiones y Financiación.**

- a. Plan de Inversiones y establecimiento.
- b. Necesidades Financieras.
- c. Plan de Financiación..