

# **PLAN DE NEGOCIOS PARA PROYECTOS EMPRESARIALES COMUNITARIOS**

## **1. RESUMEN EJECUTIVO :**

- ✓ Definición del problema
- ✓ Antecedentes del Proyecto
- ✓ Idea general del Proyecto
- ✓ Objetivos del Proyecto
- ✓ Beneficiarios del Proyecto (directos e indirectos; no sólo la cantidad de personas sino información más específica)
- ✓ Mecanismos de participación comunitaria
- ✓ Relación con planes del gobierno

## **2. PLAN DE NEGOCIOS :**

### **2.1 DEFINICION DEL MERCADO**

#### **Los Clientes:**

- ✓ ¿Quiénes comprarían mi producto/servicio? (particulares, empresas, distribuidores, fabricantes,...)
- ✓ ¿Dónde están localizados?
- ✓ ¿Cuánto estarían dispuestos a pagar por mi producto/servicio?
- ✓ ¿Cuánto me comprarían al mes en unidades y dinero?
- ✓ ¿Quién más puede comprar mi producto?

#### **La Competencia:**

- ✓ Enumeración de las empresas de la competencia.
- ✓ ¿Qué productos/servicios venden?
- ✓ ¿Cuánto tiempo llevan en el mercado?
- ✓ ¿A qué precio venden?
- ✓ ¿Dónde venden?
- ✓ ¿A quién le venden?

#### **Los Proveedores:**

- ✓ ¿Quiénes me proveen la materia prima?
- ✓ ¿Cuáles son los precios que ofrecen para mi materia prima?
- ✓ ¿Dónde están ubicados? ¿Están lejos o cerca?
- ✓ ¿Sostienen precios a largo plazo o son inestables?
- ✓ ¿En cuánto tiempo me entregan la materia prima después de hacerles el pedido?

## **2.2 RECURSOS DISPONIBLES**

- ✓ Recursos Humanos (cualificación, edad, sexo, etc.)
- ✓ Instalaciones - Terrenos
- ✓ Equipos y maquinaria
- ✓ Vehículos
- ✓ Financieros (descritos en el numeral 2.5)

## **2.3 VALOR INVERSIÓN INICIAL**

- ✓ Valor de arrendamiento o compra de instalaciones
- ✓ Obras civiles y otras adecuaciones
- ✓ Costo de compra de maquinaria y equipos
- ✓ Costo de materia prima para iniciar producción
- ✓ Otros bienes: equipos de transporte, suministros varios
- ✓ Salarios, capacitaciones, y otros rubros de personal
- ✓ Costos de lanzamiento

## **2.4 EL PROCESO DE PRODUCCIÓN**

- ✓ ¿Cómo es el proceso de producción?
- ✓ División del trabajo y responsabilidades individuales
- ✓ ¿Cómo es mi planta de producción?
- ✓ ¿Cuántas unidades puedo producir en 1 día?
- ✓ ¿Qué equipos necesito y cuáles son sus características?
- ✓ ¿Cómo voy a hacer control de calidad?
- ✓ ¿Cuánto me cuesta producir 1 unidad?

## **2.5 PLAN ECONOMICO – FINANCIERO**

### **Financiación capital inicial:**

- ✓ Fondos Propios
- ✓ Donaciones
- ✓ Préstamos y Créditos

### **Objetivos de venta**

- ✓ Ventas proyectadas por un año, mes a mes (Criterios de estimación).
- ✓ Utilidades esperadas

### **Costos y Gastos regulares de operación**

- ✓ Costos Directos: Materia prima, materias auxiliares, mano de obra directa, servicios públicos, mantenimiento, combustibles
- ✓ Costos Fijos: Gastos de administración, alquileres, seguros, comunicaciones

- ✓ Costes de comercialización: Personal de ventas, transporte, promoción y propaganda
- ✓ Costos financieros: Intereses de créditos.
- ✓ Flujo de caja (ingresos y egresos) mensual por 1 año, mes a mes

## 2.6 PLAN DE MERCADEO

### El Producto:

- ✓ Descripción del producto o servicio.
- ✓ Especificaciones o características técnicas.
- ✓ Características que lo diferencian de la competencia.
- ✓ Requerimientos de empaque y diseño
- ✓ ¿Qué marca o nombre le pienso dar a mi producto?
- ✓ Posibilidades de nuevos productos.

### El Precio

- ✓ ¿A qué precio espero vender mi producto por unidad?
- ✓ ¿Cuánto es la diferencia entre el precio de mi producto y el de mis principales competidores?
- ✓ ¿Cuánto es la diferencia entre el precio de venta de una unidad de mi producto y el precio que cuesta producir una unidad?

### Ventas

- ✓ ¿Cómo voy a hacer el lanzamiento de mi producto en el mercado?
- ✓ ¿Tengo una lista de posibles clientes que pueden comprar mi producto?
- ✓ ¿Cómo está conformado mi equipo de ventas?
- ✓ ¿Cómo preparo a mis vendedores para que sean efectivos?
- ✓ ¿Cuáles son mis estrategias de servicio al cliente y fidelización?
- ✓ ¿Cuál es mi plan de publicidad?

### Distribución

- ✓ ¿Dónde voy a vender mi producto? (se refiere al lugar, Ej: en un almacén)
- ✓ ¿Qué tipo de transporte necesito para vender mi producto?
- ✓ ¿Voy a vender mi producto directamente o a través de distribuidores?
- ✓ Si tengo distribuidores, ¿en cuánto lo piensa vender, a quién y en dónde?

## 2.7 PLAN DE ORGANIZACIÓN

- ✓ Puestos de trabajo y cualificación requerida
- ✓ Tipo de contrato
- ✓ Organigrama, líneas de autoridad
- ✓ Responsabilidades de cada cargo

## 2.8 PLAN DE PUESTA EN MARCHA

- ✓ Pasos
- ✓ Tiempos
- ✓ Calendario previsto de las inversiones y fecha de pagos fraccionados.  
Contrataciones, instalaciones, permisos...
- ✓ Calendario de obtención de la financiación y desembolsos.
- ✓ Contratación del personal.
- ✓ Fecha prevista de prueba de los equipos.

## 3. EVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

- ✓ Debilidades Vs. Fortalezas
- ✓ Oportunidades Vs. Amenazas

El contenido de este documento es © 2005 – Fundación Jóvenes por Bogotá  
Su reproducción y copia se permiten siempre y cuando se mantenga el correspondiente crédito.

<http://www.jovenesxbogota.uni.cc> / [jovenesxbogota@mail.com](mailto:jovenesxbogota@mail.com)