

MÓDULO 6: EL PLAN DE NEGOCIO

En esta fase, definiremos vuestro proyecto de éxito. Lo diseñaréis personalmente para impulsar el desarrollo de vuestro negocio. Se trata de un plan de proyecto que servirá de plantilla para su desarrollo durante el siguiente periodo (por ejemplo, 6-18 meses)

Evaluación del progreso

Antes de comenzar...

- Elaboraremos un resumen de una página en base a los cuadernos de trabajo 1-5, que presentaremos al resto de la clase como parte de nuestro "catalizador del proyecto".
- Evaluación de nuestras Arañas Estratégicas en base a las reflexiones de módulos anteriores



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Puntos Clave de la Evaluación

Realizaremos la actividad anterior de forma independiente. Sería recomendable incluir los siguientes puntos:

- 2/3 Factores clave de éxito del sector;
- 2/3 Acciones estratégicas - ¿Cuánto tiempo llevan aplicándose? Si no se estuvieran aplicando, ¿por qué?
- Evalúa los planes y acciones.
- Revisa la Araña Estratégica - ¿Qué acciones se han llevado a cabo? - ¿Quién debe implicarse?
- El impacto que ha tenido hasta el momento el programa Migrapreneurs en ti y/o en tu negocio.

Acercar a nuestra comunidad

Durante el día de hoy, reflexiona sobre las siguientes cuestiones:

- Acción para la comunidad: ¿qué podemos hacer juntos para el beneficio mutuo?
- ¿Qué podría hacer el programa Migrapreneurs para ayudarte en tu crecimiento empresarial?
- ¿Qué podría hacer la Universidad para ayudarte en tu desarrollo empresarial?

Plan de Negocio

¿A quién se dirige tu plan de negocio?

- *Bancos*
 - *Inversores externos: tanto si son amigos, inversionistas de riesgo*
 - *Organismos concesionarios de ayudas*
 - *Cualquiera interesado en invertir en tu negocio*
 - *Inversores de crowdfunding*
 - *Socios potenciales*
-
- *¡Tú mismo/a!*

Tu negocio y sus productos / servicios



Asegúrate de que capturas el viaje por el que transita tu negocio.

Por ej.: Dónde comenzó, la fecha que marca su inicio, los próximos 3 años...



Los elementos clave del Plan de Negocio

Resumen ejecutivo	• ¡Escríbelo al final!
Descripción	• Tus servicios y productos principales
Mercados y Competidores	• Tu PUV y posición en el mercado
Marketing y ventas	• Posición, precios, métodos de venta
Recursos y Capacidad	• Tu equipo, habilidades y recursos
Operaciones	• Sistemas y procedimientos
Aspectos financieros	• Previsiones y planificación
Análisis de riesgo	• Principales riesgos que podrían afectar a tu negocio



Resumen Ejecutivo

- Un resumen del plan completo
- No más de 2 páginas
- Puede que sea lo único que se lean, así que tiene que resultar interesante.
- Incluye los puntos más importantes de cada sección del resto del documento: desde las características básicas de la oportunidad de negocio a los ejemplos de las predicciones financieras.
- El objetivo consiste en explicar los aspectos fundamentales de tu negocio de forma que al lector le resulte tanto informativo como interesante.
- Escribe este apartado al final para asegurarte de que incluyes los puntos más importantes.

Descripción de tu negocio

Describe con claridad a qué se dedica tu negocio:

- Fecha prevista de inicio de actividad y el progreso realizado hasta tal fecha
- El tipo de negocio y el sector en el que se enmarca
- Cualquier información relativa al historial que resulte relevante: por ejemplo, si has adquirido el negocio, quién fue el propietario original y qué consiguieron.
- La forma jurídica actual
- Tu visión de futuro

Después, tus productos/servicios clave

- ¿Qué lo hace diferente?
- ¿Qué beneficios ofrece?
- ¿Por qué lo comprarían los clientes?
- ¿Cómo planeas desarrollar tus productos o servicios?
- Si ostentas patentes, marcas registradas o derechos de diseño.
- Las características principales de tu sector o industria

Mercados y competidores

Define tu mercado, tu posición en el mismo e indica quiénes son tus competidores:

- ¿Qué lo hace diferente?
- ¿Qué beneficios ofrece?
- ¿Por qué lo comprarían los clientes?
- ¿Cómo planeas desarrollar tus productos o servicios?
- ¿Ostentas patentes, marcas registradas o derechos de diseño?
- ¿Cuáles son las características principales de tu sector o industria?



Marketing y ventas

Describe las actividades específicas que planteas para la promoción y venta de tus productos y servicios:

- ¿Cómo prevés posicionar tu producto o servicio en el mercado?
- ¿Quiénes son tus clientes?
- ¿Cuál es tu política de precios?
- ¿Cuáles serán tus principales métodos de venta? Por ej.: marketing directo, publicidad, RR.PP., correo electrónico, venta electrónica, etc.
- ¿Cómo llegarás a tus clientes? ¿Qué canales utilizarás? ¿Qué colaboradores necesitas en tus canales de distribución?
- ¿Cómo realizarás la venta?



Recursos y Capacidad

Indica tu experiencia y capacidades y la estructura y capacidades clave de cualquiera que trabaje contigo en el negocio, así como cualquier debilidad.

Incluyendo:

- Información sobre asesores, equipo directivo y personas con las que trabajas
- Capacidades, métodos
- Recursos a tu disposición: capital, materiales, inventario, etc.

Operaciones

Indica tu capacidad operativa y las mejoras previstas. Enfatiza:

- **Ubicación:** cualquier establecimiento comercial que tengas en propiedad o alquiler, compromisos inmobiliarios a largo plazo.
- Las ventajas y desventajas de tu ubicación actual.
- ¿Cómo producirás tus bienes y servicios?
- ¿Cuál es la capacidad comparada con la demanda existente y prevista?
- ¿Se necesitará algún tipo de inversión?
- ¿Quiénes serán tus proveedores? Sistemas de gestión de información
- ¿Has establecido procedimientos para el control de inventario, gestión de cuentas y control de calidad?
- **Informática:** resulta un factor clave en muchos negocios. Incluye tus fortalezas y debilidades en esta área.
- Indica la viabilidad del desarrollo planificado con respecto a tus progresos y cómo los sistemas tecnológicos lo apoyarán.



Aspectos Financieros

Indica una serie de proyecciones financieras que trasladen a cifras la información aportada sobre tu negocio:

- ¿Cuánto capital necesitas si planeas buscar financiación externa?
- Las garantías que les puedes ofrecer a los prestamistas.
- ¿Cómo planificas devolver los préstamos?
- Fuentes de ingresos y beneficios.
- Asegúrate de que todas las previsiones estén justificadas.
- Puede que necesites una hoja de Excel.

Planificación financiera

- Incluye, como mínimo, un plan de 3 años
- Previsión de ventas: el importe de capital que esperas obtener de las ventas.
- Flujo de caja: tu saldo en efectivo y los patrones mensuales de flujo de caja de, por lo menos, los primeros 12 a 18 meses, si fuese posible.
- El objetivo consiste en demostrar que tu negocio contará con el capital circulante suficiente para subsistir, por lo que debes asegurarte de que tienes en cuenta los factores clave como los plazos de ventas y salarios.



Análisis de Riesgo

Demuestras que has evaluado los riesgos a los que se puede enfrentar tu negocio y que has estudiado las contingencias y seguros para cubrir tales riesgos:

Los riesgos pueden incluir:

- Acciones de competidores
- Cuestiones comerciales: ventas, precios, suministros.
- Operaciones: informática, tecnología o fallo de producción.
- Personal: capacidades, disponibilidad y costes.
- Causas de fuerza mayor: incendios o inundaciones.



Presentación de tu plan

- Debe ser corto y profesional.
- Incluir una portada e índice.
- Comenzar con el resumen ejecutivo (¡pero escribirlo al final!).
- Asegúrate de que es legible: tamaño de fuente diez o superior.
- Revisa el plan con detenimiento: se lo deben leer como mínimo dos personas y verificar que tiene sentido.
- Muéstrale el plan a expertos asesores: a tu contable, por ejemplo, y pide *feedback*.
- Evita la jerga.
- Incluye información detallada: como los datos de investigación de mercado o el balance de situación, en el anexo al final.



Tu turno



Traza el mapa de tu propio plan de negocio, indicando lo puntos clave que deseas incluir en cada sección.

- Deberás compartirlo con tu ThinkTank y proporcionaros *feedback* cruzado.
- Todo el trabajo que hemos desarrollado en cada fase de Migrapreneurs te puede ayudar a completar tu plan de negocio.

Acercar a nuestra comunidad

De forma individual, escribe:

- 1 cosa que te gustaría que uno o varios de los miembros de la comunidad hiciesen por ti;
- 1 cosa que estarías dispuesto a hacer por otro miembro de la comunidad;
- Cómo podrían colaborar tus contactos con el negocio de otro miembro;
- ¿Cómo podrías hacer uso de la Agencia para el Empleo para ayudarte a desarrollar tu negocio?

PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS

Montserrat Fernandez: fernandezdmo@madrid.es

Ariadna Tineo: tineoma@madrid.es



@migrapreneurs



migrapreneurs.eu



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

El presente documento se ha preparado para la Comisión Europea. No obstante, únicamente refleja los puntos de vista de los autores, por lo que la Comisión no responderá, en ningún caso, del uso que se le dé a la información contenida en el presente.

 **MIGRAPRENEURS**
An Entrepreneurial Journey for Migrants