

MODELO ESQUEMA DE PLAN DE NEGOCIO

DESARROLLADO POR ESTRATEGO MARKETING

www.estrategomarketing.com

Contenido

| | | |
|--------|--|---|
| 1. | Presentación del proyecto | 4 |
| 1.1. | Denominación y dirección de la sociedad | 4 |
| 1.2. | Resumen del proyecto | 4 |
| 1.3. | Cronología del proyecto: orígenes y actualidad | 4 |
| 1.4. | Presentación del equipo humano | 4 |
| 1.4.1. | Miembros | 4 |
| 1.4.2. | Capacidad profesional de los miembros | 4 |
| 1.4.3. | Funciones y tareas | 4 |
| 1.5. | Cuadro resumen del proyecto | 4 |
| 2. | Plan de marketing | 4 |
| 2.1. | Análisis de situación | 4 |
| 2.1.1. | Mercado | 4 |
| 2.1.2. | Cliente | 4 |
| 2.1.3. | Competencia | 4 |
| 2.1.4. | Productos sustitutivos | 5 |
| 2.1.5. | Entorno | 5 |
| 2.1.6. | Análisis DAFO | 5 |
| 2.1.7. | Posicionamiento actual | 5 |
| 2.2. | Visión, misión y objetivos | 5 |
| 2.3. | Estrategia comercial y marketing mix | 5 |
| 2.3.1. | Estrategia de producto o servicio | 5 |
| 2.3.2. | Política de precios | 6 |
| 2.3.3. | Estrategia de distribución y comercialización | 6 |
| 2.3.4. | Política de comunicación global. Mix de comunicación | 6 |
| 2.3.5. | Estimación y previsiones | 6 |
| 2.3.6. | Presupuesto | 6 |
| 3. | Proceso de ejecución del servicio | 7 |
| 4. | Plan de Recursos Humanos RRHH | 7 |
| 4.1. | Descripción de los puestos | 7 |
| 4.2. | Organigrama | 7 |
| 4.3. | Funciones y responsabilidades | 7 |
| 4.4. | Costes salariales | 7 |

| | | |
|--------|---|----|
| 4.5. | Previsiones de personal..... | 7 |
| 4.5.1. | Reclutamiento y selección | 7 |
| 4.5.2. | Previsión de costes salariales | 8 |
| 5. | Plan Económico Financiero | 8 |
| 5.1. | Necesidades de inversión. Activo. | 8 |
| 5.1.1. | Inmovilizado material | 8 |
| 5.1.2. | Inmovilizado inmaterial | 8 |
| 5.1.3. | Inmovilizado financiero | 8 |
| 5.1.4. | Gastos de constitución y primer establecimiento | 8 |
| 5.1.5. | Cuadro de inversiones | 8 |
| 5.2. | Financiación de las inversiones | 9 |
| 5.2.1. | Recursos propios..... | 9 |
| 5.2.2. | Financiación externa | 9 |
| 5.2.3. | Cuadro de financiación | 9 |
| 5.3. | Análisis de estados contables..... | 10 |
| 5.3.1. | Balance de situación previsional | 10 |
| 5.3.2. | Cuenta de resultados previsional a 3 años..... | 10 |
| 5.3.3. | Presupuestos de tesorería | 12 |
| 5.3.4. | Ratios de solvencia | 13 |
| 5.3.5. | Puesta en marcha del negocio..... | 13 |

1. Presentación del proyecto

1.1. Denominación y dirección de las sociedad

1.2. Resumen del proyecto

Actividad

Resumen del proyecto

Justificación de la creación del proyecto

Atraer al lector para continuar la lectura del resto del documento

1.3. Cronología del proyecto: orígenes y actualidad

Antecedentes

Continuamos justificando

1.4. Presentación del equipo humano

1.4.1. Miembros

1.4.2. Capacidad profesional de los miembros

Experiencia

Formación

Capacidad de gestión

Capacidad de promoción

Méritos

1.4.3. Funciones y tareas

1.5. Cuadro resumen del proyecto

Esquema del proyecto, hay que facilitar la labor del lector

2. Plan de marketing

2.1. Análisis de situación

2.1.1. Mercado

2.1.2. Cliente

Análisis del cliente concreto para el negocio propuesto. Hay que tener presente toda la política de concentración o especialización que se plantee desarrollar: cualquier característica diferenciadora de nuestro cliente con respecto otros potenciales a los que no enfocaremos nuestra oferta

2.1.3. Competencia

Estudio detallado de la competencia real del negocio

2.1.4. Productos sustitutivos

Productos o servicios que cubren la misma necesidad en el cliente que el que nosotros ofrecemos

2.1.5. Entorno

- Coyuntura económica
- Normativa y leyes
- Agentes externos que influyen en nuestra actividad

2.1.6. Análisis DAFO

| DAFO DEL MERCADO DONDE TRABAJAMOS | |
|-----------------------------------|---------------|
| Debilidades | Amenazas |
| | |
| Fortalezas | Oportunidades |
| | |

| DAFO DE DE LA EMPRESA O PROYECTO | |
|----------------------------------|---------------|
| Debilidades | Amenazas |
| | |
| Fortalezas | Oportunidades |
| | |

2.1.7. Posicionamiento actual

Estrategia comercial que se seguirá para cumplir con los objetivos marcados

2.2. Visión, misión y objetivos a corto, a medio y a largo plazo

2.3. Estrategia comercial y marketing mix

2.3.1. Estrategia de producto o servicio

| CARTERA DE PRODUCTOS O SERVICIOS | ACCIONES COMERCIALES A REALIZAR |
|----------------------------------|---------------------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

2.3.2. Política de precios.

2.3.3. Estrategia de distribución y comercialización

| CARTERA DE PRODUCTOS O SERVICIOS | CANALES DE DISTRIBUCIÓN |
|----------------------------------|-------------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

2.3.4. Política de comunicación global. Mix de comunicación

- a) Comunicación interna
- b) Comunicación externa

2.3.5. Estimación y previsiones

| PREVISIONES DE FACTURACIÓN TRES PRIMEROS AÑOS | | |
|---|-------|-------|
| Año 1 | Año 2 | Año 3 |
| | | |

NOTA: esta información se desglosa detalladamente en el apartado 5.1.6 Cuadro de inversiones, 5.3.2 Cuenta de resultados y 5.3.3 Presupuesto de tesorería

2.3.6. Presupuesto

| PREVISIONES DE GASTOS TRES PRIMEROS AÑOS | | |
|--|-------|-------|
| Año 1 | Año 2 | Año 3 |
| | | |

NOTA: esta información se desglosa detalladamente en el apartado 5.2.3 Cuadro de financiación, 5.3.2 Cuenta de resultados y 5.3.3 Presupuesto de tesorería

3. Proceso de ejecución del servicio

¿Cómo vamos a desarrollar la actividad. Debemos demostrar que conocemos la operativa sin dejar escapar ningún aspecto esencial en el proceso productivo, comercial o de distribución

4. Plan de Recursos Humanos RRHH

4.1. Descripción de los puestos

| NOMBRE DEL PUESTO / DPTAMENTO | DESCRIPCIÓN DEL PUESTO |
|---|------------------------|
| GERENCIA | |
| COMERCIAL Y MARKETING | |
| ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE PERSONAL | |
| COMPRAS | |
| ORGANIZACIÓN Y EJECUCIÓN DE LOS SERVICIOS | |

4.2. Organigrama

4.3. Funciones y responsabilidades

| NOMBRE DEL PUESTO / DEPARTAMENTO | FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DEL PUESTO |
|---|--|
| GERENCIA | |
| COMERCIAL Y MARKETING | |
| ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE PERSONAL | |
| COMPRAS | |
| ORGANIZACIÓN Y EJECUCIÓN DE LOS SERVICIOS | |

4.4. Costes salariales

4.5. Previsiones de personal

4.5.1. Reclutamiento y selección a corto, medio y largo plazo

4.5.2. Previsión de costes salariales

| PREVISIONES SALARIALES TRES PRIMEROS AÑOS | | | |
|---|-------|-------|-------|
| CONCEPTO | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
| Sueldos y salarios | | | |
| Seguros sociales | | | |

5. Plan Económico Financiero

Con el Plan económico Financiero trataremos de medir la **rentabilidad** del negocio, teniendo en cuenta tanto la **viabilidad** a Largo Plazo, como la **liquidez** necesaria para subsistir a Corto Plazo.

5.1. Necesidades de inversión. Activo. Adaptable en cada caso.

5.1.1. Inmovilizado material

5.1.2. Inmovilizado inmaterial

5.1.3. Inmovilizado financiero

5.1.4. Gastos de constitución y primer establecimiento

5.1.5. Cuadro de inversiones

| CUADRO DE INVERSIONES | | | |
|--|---------|-------|-------|
| Inversión | Inicial | Año 2 | Año 3 |
| ACTIVO FIJO | | | |
| GASTOS DE ESTABLECIMIENTO | | | |
| INMOVILIZADO INMATERIAL | | | |
| ✓ Patentes y marcas | | | |
| ✓ Dominios | | | |
| ✓ Aplicaciones informáticas | | | |
| ✓ Página web y blog corporativo | | | |
| ✓ Suministros | | | |
| INMOVILIZADO MATERIAL | | | |
| ✓ Construcciones | | | |
| ✓ Material oficina y merchandising | | | |
| ✓ Acondicionamiento oficina | | | |
| ✓ % de facturación para comunicación, investigación e innovación | | | |

| | | | |
|------------------------------------|--|--|--|
| ✓ Herramientas y útiles | | | |
| ✓ Mobiliario | | | |
| ✓ Servicios profesionales externos | | | |
| ✓ Equipos informáticos | | | |
| ✓ Elementos de transporte | | | |
| ✓ Otros (impuestos) | | | |
| INMOVILIZADO FINANCIERO | | | |
| ✓ Fianzas | | | |
| ACTIVO CIRCULANTE | | | |
| EXISTENCIAS DEUDORES | | | |
| ✓ Clientes | | | |
| ✓ Administraciones Públicas | | | |
| TESORERÍA | | | |
| TOTAL INVERSIONES | | | |

5.2. Financiación de las inversiones

5.2.1. Recursos propios

5.2.2. Financiación externa

| CONCEPTO | EUROS |
|---|-------|
| RECURSOS PROPIOS EN ESPECIE | |
| RECURSOS PROPIOS EN METÁLICO | |
| RECURSOS AJENOS (AGRUPAMIENTO PRESTACIÓN) | |
| TOTAL INVERSIÓN 1º AÑO | |

5.2.3. Cuadro de financiación

| CUADRO DE FINANCIACIÓN | | | |
|-------------------------------------|---------|-------|-------|
| Financiación | Inicial | Año 2 | Año 3 |
| RECURSOS PROPIOS | | | |
| ✓ Capital | | | |
| ✓ Otras aportaciones de los socios | | | |
| ✓ Agrupación de la prestación | | | |
| ACREEDORES A LARGO PLAZO L/P | | | |
| ✓ Préstamos a L/P | | | |
| ✓ Proveedores inmovilizado | | | |
| ✓ Acreedores leasing L/P | | | |
| ✓ Otras deudas a L/P | | | |

| | | | |
|--|--|--|--|
| ACREEDORES A CORTO PLAZO C/P ✓ Proveedores ✓ Acreedores leasing c/p ✓ Préstamos a c/p ✓ Administraciones Públicas ✓ Otras deudas a C/P | | | |
| TOTAL FINANCIACIÓN | | | |

5.3. Análisis de estados contables

5.3.1. Balance de situación previsional

| BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL | | | |
|--|--|---|--|
| ACTIVO | | PASIVO | |
| ACTIVO FIJO | | PASIVO FIJO | |
| ✓ Inmovilizado material ✓ Inmovilizado inmaterial ✓ Inmovilizado financiero ✓ Gastos de establecimiento | | ✓ Capital ✓ Otras aportaciones en especie ✓ Agrupamiento restación desempleo ✓ Deudas a L/P ✓ Préstamos a L/P | |
| ACTIVO CIRCULANTE | | PASIVO CIRCULANTE | |
| ✓ Existencias ✓ Deudores ✓ Tesorería | | ✓ Proveedores ✓ Préstamo C/P | |
| TOTAL | | TOTAL | |

5.3.2. Cuenta de resultados previsional a 3 años

| CUENTA DE RESULTADOS PARA TRES AÑOS | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|
| CONCEPTOS | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
| VENTAS (A) | | | |
| COSTES VARIABLES (B) | | | |
| ✓ Consumo mmpp o productos ✓ Mano de obra directa (*) ✓ Otros gastos generales de fabricación o prestación de servicio | | | |
| MARGEN BRUTO (C = A - B) | | | |

| | | | |
|--|--|--|--|
| COSTES FIJOS (D) (sin intereses) ✓ Arrendamientos ✓ Comunicación ✓ Transportes ✓ Servicios de profesionales independientes ✓ Mano de obra indirecta ✓ Material de oficina ✓ Reparación y conservación ✓ Suministros ✓ Dominios y marcas ✓ Vehículo ✓ Mano de obra directa (*) ✓ Tributos ✓ Amortizaciones ✓ Desarrollo web ✓ BBDD informes comerciales ✓ Investigación, formación ✓ Otros gastos | | | |
| TOTAL | | | |
| BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (B.A.I.I.) (E = C - D) | | | |
| GASTOS FINANCIEROS (F) | | | |
| BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS (B.A.I.) (G = E - F) | | | |
| IMPUESTOS (H) (**) | | | |
| BENEFICIOS DESPUÉS DE IMPUESTOS (B.D.I.) (I = G - H) | | | |

5.3.3. Presupuestos de tesorería

Previsión de ventas año 1

| PRESUPUESTO DE VENTAS DESGLOSADO PARA EL PRIMER AÑO | | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|--------|-----------|-------|
| CONCEPTO | MES 1 | MES 2 | MES 3 | | MES 12 | PENDIENTE | TOTAL |
| VENTAS | | | | | | | |
| IVA REPERCUTIDO | | | | | | | |
| TOTAL FACTURA. | | | | | | | |
| COBROS | | | | | | | |
| ANTERIOR | | | | | | | |
| MES 1 | | | | | | | |
| MES 2 | | | | | | | |
| MES 3 | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| MES 12 | | | | | | | |
| TOTAL COBROS | | | | | | | |
| PENDIENTE | | | | | | | |

Presupuesto de compras año 1

| PRESUPUESTO DE COMPRAS DESGLOSADO PARA EL PRIMER AÑO | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|--------|-----------|-------|
| CONCEPTO | MES 1 | MES 2 | MES 3 | | MES 12 | PENDIENTE | TOTAL |
| VENTAS | | | | | | | |
| IVA SOPORTADO | | | | | | | |
| TOTAL FACTURA. | | | | | | | |
| PAGOS | | | | | | | |
| ANTERIOR | | | | | | | |
| MES 1 | | | | | | | |
| MES 2 | | | | | | | |
| MES 3 | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| MES 12 | | | | | | | |
| TOTAL PAGOS | | | | | | | |
| PENDIENTE | | | | | | | |

5.3.4. Ratios de solvencia

| RATIOS ECONÓMICOS PRIMER AÑO | | | |
|------------------------------|--|-----------|---|
| RATIO | FÓRMULA | RESULTADO | SIGNIFICADO |
| PUNTO MUERTO | $PM = \frac{\text{costes fijos}}{\text{Ratio Coste Volumen}}$ | | Facturación que se debe realizar para cubrir los costes fijos |
| RENTAB. ECONÓMICA | $RE = \frac{\text{B. A. I.}}{\text{Activo Total}}$ | | Rentabilidad de la empresa en su conjunto |
| RENTAB. FINANCIERA | $R. F. = \frac{\text{B. D. I.}}{\text{Recursos Propios}}$ | | Rentabilidad para el socio. Rendimiento de los recursos propios |
| RATIO CTE VOLUMEN | $RCV = \frac{\text{M. B. T.}}{\text{Ventas}}$ | | Margen bruto en función de las ventas del primer año |
| RATIOS FINANCIEROS | | | |
| RATIO | FÓRMULA | RESULTADO | SIGNIFICADO |
| SOLVENCIA | $SOLV = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$ | | La actividad no requiere financiación ajena |
| ENDEUDAMIENTO | $END. = \frac{\text{Deudas CP + LP}}{\text{Pasivo Total}}$ | | La actividad no requiere financiación ajena |

5.3.5. Puesta en marcha del negocio

Se detallan los pasos a seguir hasta conseguir poner en funcionamiento el negocio.