PLAN DE NEGOCIO

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

NOMBRE EMPRENDEDORES

NOMBRE EMPRESA

CATEGORÍA

01 DE NOVIEMBRE 2022

**Plan de Negocios Fondo Valle INN**

Por medio de este plan de negocios, se pretende estimular, impulsar y apoyar a los emprendedores y empresarios en el Valle del Cauca. Esperamos que sea una experiencia única para usted y su empresa.

¡Juntos crecemos!

**Tabla de Contenido**

1. Resumen Ejecutivo[[1]](#footnote-1)

Si es corto es bueno. Si es corto y claro es excelente.

*¿Cuál es su negocio?, ¿cómo opera? , y ¿cómo genera dinero y obtiene utilidades?*

1. Antecedentes y visión general de la Empresa / Emprendimiento

Este ítem debe exponer al lector la descripción de la empresa, concepto de la misma, del negocio y del producto y/o servicios que se pretende vender. Es importante resaltar los factores diferenciadores y la propuesta de valor.

* 1. Descripción de la empresa
	2. Misión, visión y objetivos de la empresa

*¿Quién soy? , ¿Qué hago? y ¿hacía donde voy?*

* 1. Descripción de productos y servicios

*¿Qué oferto?*

* 1. Ventajas competitivas

*¿Qué características tiene su empresa / emprendimiento que la diferencie de las otras ubicándolo en una posición superior a su competencia? (atributos)*

* 1. Innovación (Producto/servicio, proceso, marketing, organizacional, Modelo de Negocio, Canal de Distribución)
1. Análisis de Mercado

El análisis de mercado busca sustentar la oportunidad de negocio desde las **cifras, fuentes y tendencias**.

El objetivo es convencer al lector a través de las cifras que se trata de una oportunidad de negocio atractiva. A continuación, se nombran algunos de los aspectos que se deben tener en cuenta.

* 1. Mercado Objetivo
		1. Descripción y características mercado potencial

*¿A quién le podría vender?*

* + 1. Descripción y características del segmento de mercado objetivo

*¿A quién le voy a vender?*

Perfil Geográfico (Región, ciudad, tamaño)

Perfil Demográfico (Edad, sexo,etc)

Perfil Psicológico (Necesidades, motivacionales, etc)

Perfil Psicográfico (Motivos de compra, intereses, etc)

* + 1. Tamaño del mercado potencial y objetivo

*¿ Cuánto sería el total de clientes potenciales?*

*¿Cuántos clientes tiene en la actualidad?*

* + 1. Análisis de competencia (Cualitativo) ¿Cuáles competidores son directos e indirectos?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre de Competidores** |  |  |  |
| **Producto o Servicio** |   |   |   |
| **Precio $** |   |   |   |
| **Calidad del Producto o Servicio** |  |  |  |
| **Valor Agregado del Producto o Servicio** |   |   |   |

* + 1. Exprese cual es exactamente el problema / necesidad / trabajo que usted resuelve con su producto o servicio
1. Análisis Técnico

Este ítem consiste en conocer la normatividad técnica que rige a la empresa/ emprendimiento.

4.1. Describa la Normatividad técnica que rige (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)

1. Análisis Legal

Este ítem pretende conocer todo el marco legal que regula la empresa / emprendimiento

* 1. Constitución de la empresa y aspectos legales

Mencione el tiempo si está actualmente formalizado y el tipo de empresa

* 1. Especifique el gremio al cual pertenece (si aplica)
1. Análisis Estratégico

Parte fundamental del proyecto empresarial es la estrategia que va a utilizar para sortear cada una de las etapas de la empresa. Se debe mostrar cuál es el concepto del negocio y la estrategia que se ha escogido para llevarla a cabo. Se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

* 1. Describa su estrategia de crecimiento

¿Cómo planea crecer?

* 1. Describa su canal principal de ventas y la manera en que lo escoge, enuncia la forma de pago de sus clientes
	2. Liste las principales estrategias para atacar a su segmento de mercado objetivo
1. Modelo de Negocio

Aspectos a sustentar para un plan de negocios exitoso

* 1. Explique la Propuesta de Valor de su empresa / emprendimiento

La Propuesta de Valor debe comunicar aquello que la empresa espera hacer mejor o de manera diferente que la competencia para sus clientes.

1. Plan de Marketing y Promoción

Con este capítulo se da a conocer las diferentes estrategias que se plantean para dar a conocer la proposición de valor a los clientes

* 1. Plan comercial y de promoción
		1. Estrategias de publicidad y comunicación
	2. Presupuesto de gastos (Financiero y Contable)
	3. Plan de crecimiento
	4. Metas sociales ( Si aplica)
1. Gerencia y Organización

Uno de los aspectos que da más peso a un proyecto empresarial es el equipo de fundadores y el de trabajo, es fundamental quiénes hacen parte de la empresa y de qué manera se trabajará la estructura organizacional. A continuación algunos aspectos a tener en cuenta:

* 1. Estructura Organizacional
	2. Funciones dentro de la empresa (Equipo)
	3. Empleos que requiere la empresa para su operación

|  |
| --- |
| **Empleos Generados** |
| **Cantidad** | **Tipo de Empleo** | **Cargo** | **Función Principal** | **Valor** |
|   |  |  |  |  |
|   |  |  |  |  |
|   |  |  |  |  |
|   |  |  |  |  |
|   |  |  |  |  |
|   |  |  |  |  |
|   |  |  |  |  |
| **TOTAL EMPLEOS** |   |   |   |   |

1. Plan Financiero
	1. Presupuesto
	2. Estado de Resultados
	3. Nómina exigida
	4. Otros indicadores Financieros
	5. Proyección de ventas a 8 meses.
	6. Plan de inversión
1. Máximo 1 página [↑](#footnote-ref-1)