****

**PLANTILLA DE PLAN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS**

PLAN DE NEGOCIOS

NOMBRE DE LA EMPRESA

FECHA DE PREPARACIÓN

00/00/0000

CONTACTO

Nombre del contacto

Dirección de correo electrónico de contacto

Número de teléfono

Dirección de la calle

Ciudad, Estado y Zip

webaddress.com

TABLA DE CONTENIDOS

[1.RESUMEN EJECUTIVO3](#_Toc36655367)

[2.ASPECTOS FINANCIEROS DESTACADOS4](#_Toc36655368)

[3.REQUISITOS DE FINANCIACIÓN4](#_Toc36655369)

[4.ANTECEDENTES DE LA EMPRESA5](#_Toc36655370)

[4.1ENCUESTRACIÓN5](#_Toc36655371)

[4.2EBRA6](#_Toc36655372)

[4.2.1EQUIPO DIRECTIVO6](#_Toc36655373)

[4.2.2REGNÚFERO DE ASESORAMIENTO7](#_Toc36655374)

[5.ANÁLISIS DE MERCADO8](#_Toc36655375)

[5.1PROBLEMA Y SOLUCIÓN8](#_Toc36655376)

[5.1.1EL PROBLEMA8](#_Toc36655377)

[5.1.2NUESTRA SOLUCIÓN8](#_Toc36655378)

[5.2MERCADO OBJETIVO9](#_Toc36655379)

[5.2.1TAMAÑO DEL MERCADO9](#_Toc36655380)

[5.2.2SEGMENTO 19](#_Toc36655381)

[5.2.3SEGMENTO 29](#_Toc36655382)

[5.3ETICIÓN10](#_Toc36655383)

[5.3.1 ALTERNATIVAS ACTUALES QUE UTILIZAN LOS COMPRADORES OBJETIVO10](#_Toc36655384)

[5.3.2NUESTRAS VENTAJAS COMPETITIVAS10](#_Toc36655385)

 [6.EJECUCIÓN11](#_Toc36655386)

[6.1OFERTAS DE PRODUCTOS O SERVICIOS11](#_Toc36655387)

[6.1.1PRODUCTO O SERVICIO11](#_Toc36655388)

[6.2PLAN DE VENTAS Y MARKETING12](#_Toc36655389)

[6.2.1PLAN DE MARKETING12](#_Toc36655390)

[6.2.2PLAN DE VENTAS13](#_Toc36655391)

[6.3OPERACIONES14](#_Toc36655392)

[6.3.1UBICACIONES E INSTALACIONES14](#_Toc36655393)

[6.3.2TECNOLOGÍA UTILIZADA PARA OPERAR NEGOCIOS14](#_Toc36655394)

[6.3.3EQUIPOS Y HERRAMIENTAS NECESARIOS PARA OPERAR NEGOCIOS15](#_Toc36655395)

[6.4MILESTONES Y MÉTRICAS16](#_Toc36655396)

[6.4.1MILLOS16](#_Toc36655397)

[6.4.2MÉTRICAS CLAVE DE RENDIMIENTO16](#_Toc36655398)

[7.PLAN FINANCIERO17](#_Toc36655399)

 [7.1PRENSIONES17](#_Toc36655400)

[7.1.1SUPUESTOS CLAVE17](#_Toc36655401)

[7.1.2PRESUPUESTA PREVISTA DE INGRESOS18](#_Toc36655402)

[7.1.3PRESTACIÓN DE GASTOS18](#_Toc36655403)

[7.1.4PRONOSCIÓN DE GANANCIAS (O PÉRDIDAS) NETAS19](#_Toc36655404)

 [7.2FINANCIACIÓN20](#_Toc36655405)

[7.2.1FUENTES DE FINANCIACIÓN20](#_Toc36655406)

[7.2.2USO DE LA FINANCIACIÓN20](#_Toc36655407)

[7.3ESTADO FINANCIERO21](#_Toc36655408)

[7.3.1BENEFICIO Y PÉRDIDA21](#_Toc36655409)

 [7.3.2BALANCELETA22](#_Toc36655410)

[7.3.3DECLARACIÓN DE FLUJO EN EFECTIVO23](#_Toc36655411)

 [8.APÉNDICE24](#_Toc36655412)

# RESUMEN EJECUTIVO

|  |
| --- |
| Escriba esta sección en último lugar y resuma todos los puntos clave de su plan de negocios en menos de dos páginas. Esta es su oportunidad de captar la atención de su lector y obtener aceptación.  |

# aspectos financieros destacados



**Nota:** Inserte un gráfico aquí que muestre sus datos financieros clave. Herramientas como [Smartsheet](https://es.smartsheet.com/try-it?trp=27159&utm_language=ES&utm_source=integrated+content&utm_campaign=/simple-business-plan-templates&utm_medium=ic+small+business+plan+template+27159+es&lpa=ic+small+business+plan+template+27159+es&lx=pQhW3PqqrwhJVef8td3gUgBAgeTPLDIL8TQRu558b7w) pueden crear automáticamente gráficos y actualizaciones con cambios en tiempo real.

# requisitos de financiación

*Si procede*

|  |
| --- |
| Si busca recaudar dinero para su negocio, incluya un resumen conciso de aquellos elementos para los que necesita financiación. |

# ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

## VISIÓN GENERAL

|  |
| --- |
| Proporcione una descripción de la naturaleza general de su negocio y la industria en la que opera. Incluya detalles como las tendencias de la industria, la demografía y las influencias gubernamentales y económicas. |

## EQUIPO

### EQUIPO DIRECTIVO

|  |
| --- |
| Detallar el nombre, el rol y la experiencia relevante de cada miembro clave del equipo. |

### CONSEJO ASESOR

*Si es necesario*

|  |
| --- |
|  |

# ANÁLISIS DE MERCADO

## PROBLEMA Y SOLUCIÓN

### EL PROBLEMA

|  |
| --- |
|  |

### NUESTRA SOLUCIÓN

|  |
| --- |
|  |

## MERCADO OBJETIVO

### TAMAÑO DEL MERCADO

|  |
| --- |
|  |

### SEGMENTO 1

|  |
| --- |
|  |

### SEGMENTO 2

|  |
| --- |
| Si corresponde, agregue tantos segmentos como sea necesario. |

## COMPETICIÓN

### ALTERNATIVAS ACTUALES QUE LOS COMPRADORES OBJETIVO ESTÁN UTILIZANDO

|  |
| --- |
|  |

### NUESTRAS VENTAJAS COMPETITIVAS

|  |
| --- |
|  |

# EJECUCIÓN

## OFERTAS DE PRODUCTOS O SERVICIOS

### PRODUCTO O SERVICIO

|  |
| --- |
| Describa el producto o servicio que está ofreciendo, cómo beneficia al comprador y su propuesta de venta única. |

## PLAN DE VENTAS Y MARKETING

### MARKETING PLAN

|  |
| --- |
| Describa sus objetivos y estrategia de marketing aquí, incluidos los costos, las metas y el plan de acción. |

### PLAN DE VENTAS

|  |
| --- |
| Describa cómo planea hacer lo siguiente: nutrir clientes potenciales; convertir prospectos en clientes; y aumentar el valor de por vida de un cliente. |

## OPERACIONES

### UBICACIONES E INSTALACIONES

|  |
| --- |
|  |

### TECNOLOGÍA UTILIZADA PARA OPERAR NEGOCIOS

|  |
| --- |
|  |

### EQUIPOS Y HERRAMIENTAS NECESARIOS PARA OPERAR NEGOCIOS

|  |
| --- |
|  |

## HITOS Y MÉTRICAS

### HITOS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **HITO** | **DESCRIPCIÓN** | **FECHA DE FINALIZACIÓN** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### MÉTRICAS CLAVE DE RENDIMIENTO

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ACTIVIDAD** | **DESCRIPCIÓN** | **MÉTRICA CLAVE** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# PLAN FINANCIERO

## PRONÓSTICOS

### SUPUESTOS CLAVE

|  |
| --- |
| Proporcione información sobre cómo se le ocurrieron los valores en sus proyecciones financieras (por ejemplo, rendimiento pasado, investigación de mercado). Describa el crecimiento que está asumiendo y la ganancia que anticipa generar como resultado de ese crecimiento. |

### PREVISIÓN DE INGRESOS

Incluya un gráfico que muestre sus ingresos proyectados.



### PREVISIÓN DE GASTOS

Incluya un gráfico que muestre sus gastos proyectados.



### PRONÓSTICO DE GANANCIAS (O PÉRDIDAS) NETAS

Incluya un gráfico que muestre su ganancia o pérdida neta proyectada.



## FINANCIACIÓN

### FUENTES DE FINANCIACIÓN

|  |
| --- |
|  |

### USO DE LA FINANCIACIÓN

|  |
| --- |
|  |

## ESTADOS FINANCIEROS

### GANANCIAS Y PÉRDIDAS



### BALANCE



### ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO



# APÉNDICE

|  |
| --- |
| Esta sección contiene datos que realizan copias de seguridad y respaldan la información que compartió en su plan de negocios. La información que proporciona en esta sección puede incluir una investigación de mercado detallada, un análisis competitivo, datos relevantes sobre sus ofertas de productos y servicios, y cualquier otra información para ayudar a obtener la aceptación de los inversores y las partes interesadas. |

|  |
| --- |
| **RENUNCIA**Cualquier artículo, plantilla o información proporcionada por Smartsheet en el sitio web es solo para referencia. Si bien nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos representaciones o garantías de ningún tipo, expresas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, artículos, plantillas o gráficos relacionados contenidos en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo. |