

ESTRUCTURA COMPLETA DE PLAN DE NEGOCIO:

[NOMBRE DE TU EMPRESA/PROYECTO]

PLAN DE NEGOCIO

[Fecha de elaboración]

RESUMEN EJECUTIVO

[Espacio para completar: Máximo 1-2 páginas con los aspectos clave del negocio]

- Concepto y propuesta de valor:
- Mercado objetivo:
- Ventaja competitiva:
- Modelo de negocio:
- Equipo directivo:
- Principales proyecciones financieras:
- Inversión requerida y uso de fondos:

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1.1. Misión, visión y valores

- Misión:
- Visión:
- Valores:

1.2. Problema que resuelve

[Describir detalladamente el problema o necesidad detectada]

1.3. Solución propuesta

[Explicar cómo tu producto/servicio resuelve ese problema]

1.4. Propuesta de valor única

[¿Qué te hace diferente? ¿Por qué los clientes te elegirán?]

1.5. Estado actual del proyecto

Documento elaborado por Octavio Ortega Esteban para <https://trabajoypersonal.com>

[Fase en la que se encuentra: idea, prototipo, MVP, operativo...]

2. ANÁLISIS DE MERCADO

2.1. Tamaño de mercado

- TAM (Mercado Total Disponible): €
- SAM (Mercado Disponible Accesible): €
- SOM (Mercado Obtenible): €

[Fuentes de los datos:]

2.2. Tendencias del sector

[Identificar 3-5 tendencias clave que afectan al negocio]

2.3. Perfil de cliente objetivo

[Detallar segmentos y características principales]

- Segmento 1:
 - Perfil demográfico:
 - Necesidades principales:
 - Comportamiento de compra:

- Segmento 2:

[Repetir estructura]

2.4. Análisis de competencia

[Identificar competidores principales y comparativa]

- Competidor directo 1:
 - Propuesta de valor:
 - Fortalezas:
 - Debilidades:
 - Precios:

- Competidor directo 2:

[Repetir estructura]

- Competidores indirectos:

3. PLAN DE MARKETING Y VENTAS

3.1. Estrategia de posicionamiento

[Cómo quieres ser percibido en el mercado]

3.2. Política de precios

- Estructura de precios:
- Justificación:
- Comparativa con competencia:

3.3. Canales de distribución

[Cómo llegará tu producto/servicio al cliente final]

3.4. Estrategia de adquisición de clientes

- Canal 1:
 - Táctica:
 - Coste de adquisición estimado:
 - Conversión esperada:

- Canal 2:

[Repetir estructura]

3.5. Plan de comunicación

[Mensajes clave, medios, calendario editorial...]

3.6. Previsión de ventas

[Proyección detallada de ventas para los primeros 12-36 meses]

4. PLAN OPERATIVO

4.1. Proceso de producción/prestación del servicio

[Descripción del proceso completo]

4.2. Recursos necesarios

- Infraestructura física:
- Tecnología:
- Equipamiento:
- Personal:
- Proveedores clave:

4.3. Plan de implementación

[Cronograma con fases y tiempos estimados]

5. EQUIPO Y ORGANIZACIÓN

5.1. Equipo fundador/directivo

[Perfiles, experiencia relevante, responsabilidades]

5.2. Estructura organizativa

[Organigrama actual y proyectado]

5.3. Plan de contratación

[Previsión de incorporaciones por fases]

5.4. Asesores y colaboradores externos

[Mentores, consultores, partners estratégicos]

6. PLAN FINANCIERO

6.1. Inversión inicial

[Desglose detallado de la inversión necesaria para arrancar]

6.2. Estructura de costes

- Costes fijos mensuales:
- Costes variables (por unidad/servicio):

6.3. Previsión de ingresos

[Proyección mensual primer año, trimestral segundo y tercer año]

6.4. Cuenta de resultados previsional

[A 3 años]

6.5. Flujo de caja previsional

[Mensual primer año, trimestral segundo y tercer año]

6.6. Balance previsional

[A 3 años]

6.7. Análisis del punto de equilibrio

[Cálculo y análisis]

6.8. Indicadores financieros clave

- ROI:
- TIR:
- VAN:
- Payback:

6.9. Necesidades de financiación

[Cuánto, cuándo y para qué]

7. ANÁLISIS DE RIESGOS Y PLAN DE CONTINGENCIA

7.1. Principales riesgos identificados

[Listar riesgos por categorías: mercado, operativos, financieros, etc.]

7.2. Plan de mitigación y contingencia

[Para cada riesgo principal]

8. PLAN DE EXPANSIÓN Y SALIDA

8.1. Estrategia de crecimiento

[Fases de expansión previstas]

8.2. Estrategia de salida

[Opciones consideradas: venta, IPO, etc.]

ANEXOS

[Investigaciones de mercado, CVs detallados, especificaciones técnicas, etc.]