



PLANIFICA Y FINANCIA

DISEÑA

DESARROLLA

PROMOCIONA

FREELANCERS

C



marzo 17, 2014 | 18 18

CREA TU PLAN DE NEGOCIO, FINANZAS & LEGAL, NEGOCIO, NEGOCIOS, PLANIFICA Y FINANCIA, RECOMMEN

Cómo Hacer Un Plan De Negocio En Solo 10 Pasos



Un **plan de negocio** es una descripción escrita del futuro de tu negocio. Un documento que e **TOP** é va para que tu empresa sea rentable y cómo tienes que hacerlo. Normalmente cuando surge una idea de ne



(normalmente en 3 o 5 años). Pero, ¿cuál es el camino para llegar a ese objetivo? ¿Por dónde empezar? ¿Cómo despertar el interés de los inversores?

PLANIFICA Y FINANCIA

DISEÑA

DESARROLLA

PROMOCIONA

FREELANCERS



LivePlan® Business Plan Software 50% Off

Anuncio Create A Strong Business Plan in
with Twice the Impact.

LivePlan®

[Learn More](#)

Hacer un plan de negocio o plan de empresa es construir un mapa que te guiará en ese periodo para llegar donde te lo propongas con tu idea inicial. Es muy importante no confundirlo con otros documentos, como por ejemplo el plan financiero o el plan de marketing. Estos dos últimos forman parte del plan de negocio.

Desde LanceTalent ya te hemos dado las pautas para crear **la estructura perfecta de un plan de negocio**. Solo hace falta hacerlo realidad siguiendo los 10 pasos que explicamos en este post.

¿Por qué necesito hacer un plan de negocio?

- **Para buscar inversores.** Si lo que necesitas es únicamente redactar la parte financiera de tu empresa te los **10 puntos clave para crear un plan financiero**.
- Para solicitar préstamos.
- Para conocer la viabilidad de tu idea de negocio.
- Para hacer mejoras de tu negocio actual.

¿Cómo hacer un plan de negocio?

1. Portada e índice

La primera impresión influirá sin duda en la decisión de los inversores. Debes incluir en el plan de negocio una **portada simple** pero precisa con todos los datos sobre la empresa: logo, nombre, dirección, teléfono, email nombre del fundador y, si es conveniente, una foto del producto o servicio.

Con **el índice** deberás ordenar todos los puntos del plan de negocio con el número de página correspondiente. Hazlo lo más completo posible para que el lector se haga una idea clara de lo que contiene el documento. ^{TOP}

2. Resumen ejecutivo con las necesidades y objetivos de negocio

PLANIFICA Y FINANCIA

DISEÑA

DESARROLLA

PROMOCIONA

FREELANCERS

En la primera parte del documento deberás realizar un resumen descriptivo de la idea que incluya los siguientes puntos: el producto o servicio y sus ventajas, la oportunidad en el mercado, el equipo de gestión, la trayectoria, la fecha, las proyecciones financieras, las necesidades de financiación y la rentabilidad esperada.

Deberás definir la necesidad o el problema que tu negocio pretende resolver. Pero, sobre todo, tendrás que atraer la atención de los inversores en **aproximadamente dos folios** donde resumirás los puntos más importantes del texto. Además debes tener en cuenta varias cosas:

- Si aún no estás seguro de cuáles son los objetivos fundamentales de tu negocio, necesitas pensarlos bien antes de hacer el plan de empresa.
- Es interesante hacer referencia al tiempo que te ha llevado desarrollar la idea de negocio y el trabajo que has realizado hasta la fecha.

3. Describir cómo resolverás el problema explicado en el resumen

En este punto debes describir la misión de tu negocio. Una lista de acciones que tu empresa necesita para resolver frente a un problema existente en el mercado.

- Describe **qué es tu producto o servicio**, qué obtendrán los clientes con su compra y cuáles son sus puntos débiles o inconvenientes. Esto último es muy importante a la hora de hacer un plan de negocio, los lectores valorarán mucho tu sinceridad.
- Seguro que ya existen empresas que están trabajando por los mismos objetivos. Identifícalas y pregunta: ¿Cómo voy a diferenciarme?



Atrae Más Clientes Con Google Ad

Anuncio Publicita Con Google Ads y Aparece Te Estén Buscando. Comienza!

Google Ads

ABRIR

TOP

4. Explicar por qué tu negocio es único y quién formará parte de él

PLANIFICA Y FINANCIA

DISEÑA

DESARROLLA

PROMOCIONA

FREELANCERS

Hacer un plan de negocio supone examinar las fortalezas y debilidades de tu competencia, una vez identificado podrás justificar por qué tu negocio es único. Debes distinguirte de la multitud para aumentar la oportunidad de inversión.

En este punto también puedes incluir **las habilidades de tu equipo** para conseguir hacer tu negocio único. hacer referencia a la siguiente información:

- Cómo se llevará a cabo la administración de la empresa.
- Describir la trayectoria y experiencia de cada miembro del equipo.
- Aclarar cómo vas a cubrir las principales áreas de producción, ventas, marketing, finanzas y administración.
- Incluir las cuentas de gestión, ventas, control de stock y control de calidad.
- Analizar, si lo ves necesario, la ubicación de la empresa y las ventajas e inconvenientes de esta situación.

Si hay algo que valoren los inversores es la **capacidad de compromiso** del emprendedor. Aprovecha este plan de negocio para mostrarles la cantidad de tiempo y dinero que tu equipo y tú mismo estáis dispuestos a asumir.

5. Enumerar las características del mercado en el que desarrollarás tu negocio

- Tendrás que analizar las condiciones del mercado: cómo es de grande, a qué ritmo está creciendo y cuál es el potencial de beneficio.
- Explica cómo vas a investigar a tu audiencia y con qué herramientas.
- Conocer el target del mercado en el que se desarrollará el negocio y dirigir tus estrategias de marketing a ese target. Si no orientas tu estrategia de marketing perderás tiempo, esfuerzo y dinero. Asegúrate de que respondes a las siguientes dudas de los inversores: ¿Cuáles son los productos de tu competencia y cómo los crean? ¿Por qué alguien va a abandonar a tus competidores actuales para comprar en tu negocio?

6. Idear estrategias promocionales

En este punto es donde debe ir incluido el **plan de marketing** de tu negocio. Es quizás uno de los pasos más relevantes al hacer un plan de negocio. Las estrategias promocionales y de marketing podrían determinar el éxito o el fracaso de tu empresa. Para ordenar toda esta información intenta contestar a varias preguntas. **TOP**

- ¿Cómo vas a vender a tus clientes? (Teléfono, página web, cara a cara, agentes...)
- ¿Quiénes serán tus primeros clientes?
- ¿Cómo identificarás a los clientes potenciales?
- ¿Cómo vas a promocionar tu negocio? (Publicidad, relaciones públicas, **email marketing**, **estrategia de contenidos**, social media...)
- ¿Qué beneficio alcanzará cada parte de tu negocio?

7. Analizar tus fuentes de ingresos

Cuando llegues a este punto al hacer tu plan de negocio deberás empezar a traducir todo lo que has dicho en números. Es decir, analizar las previsiones financieras de tu negocio.

- El análisis debería incluir: estructura de precios, costes, márgenes y gastos.
- Si necesitas más información sobre cómo realizar un **plan financiero**, recomendamos la lectura de [esta guía](#).

8. Crear un plan para afrontar ganancias o pérdidas

Si te llega pronto una mala racha y no tienes un plan, el negocio podría hundirse de repente o fracasar. Si por el contrario, un éxito inesperado tus metas podrían cambiar de repente y necesitarás un nuevo plan de negocio.

Por lo tanto, deberás evaluar los riesgos de tu negocio, identificar las áreas donde algo podría salir mal y explicar qué harías en ese caso.

9. Anexos

Es muy posible que después de hacer el plan de negocio necesites dar información adicional para completar el plan. Por ejemplo:

- Datos de la investigación de mercado que has explicado en el punto 5.
- Currículum del equipo que formará tu empresa (muy importante si estás buscando financiación externa)
- Especificaciones técnicas del producto o servicio (puedes incluir fotografías).
- Los nombres de algunos clientes potenciales.

10. Apoyarte en talento freelance para hacer tu plan de negocio

En LanceTalent apoyamos a las startups y pequeñas empresas en su fase inicial. Por eso uno de los proyectos más demandados en la plataforma para ser realizados por expertos freelance es la redacción de un plan de negocio.