

**1er. CONCURSO “TALENTO E INNOVACIÓN”
ANEXO No. 5
“PLANTILLA PLAN DE NEGOCIO”**

Formato: Espacio 1.5, Tipo de letra: Arial 12.

1- Resumen ejecutivo

- a. **Definición:** Este módulo se debe escribir al final del desarrollo del Plan de Negocio. El fin de este resumen es que incluya los puntos más importantes que se podrían cubrir en una charla de cinco minutos con una persona. Tiene que ser un texto entusiasta, pero a su vez conciso y profesional.
- i. ¿Cual será su producto?
 - ii. ¿Quiénes serán sus clientes finales?
 - iii. ¿Quiénes son los propietarios del proyecto?
 - iv. ¿Qué perspectivas piensa que le deparará el futuro a su empresa y al sector? ¿Cuales serán las ventajas sobre competidores?

Extensión máxima: 750 palabras.

2- Descripción general de la empresa

- a. ¿A qué se dedicará el negocio?
Extensión máxima: 100 palabras.
- b. ¿Que producirá?
Extensión máxima: 40 palabras.
- c. Metas y objetivos – en el corto y largo plazo
Extensión máxima: 150 palabras
- d. Filosofía empresarial: Qué es lo importante para Usted en el negocio?
Extensión máxima: 80 palabras
- e. Descripción del sector de la empresa
Extensión máxima: 80 palabras
- f. Realice un análisis DOFA de la empresa: Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas.
Extensión máxima: 300 palabras

3- Definición del productos y/o servicios

- a. Es necesario una descripción a fondo del producto y/o servicios que va a ofrecer la empresa con la idea de establecer las necesidades que busca satisfacer de los clientes con los productos y/o servicios que ofrece. Incluya gráficos, especificaciones técnicas, imágenes,



prototipos en imágenes y otras herramientas que le permitan explicar de forma clara y concisa el producto y/o servicio.

Extensión máxima: 300 palabras

b. Descripción del proceso de desarrollo del producto y/o prestación del servicio.

Extensión máxima: 80 palabras.

c. Factores de ventajas o desventajas del producto y /o servicio. Niveles de calidad.

Extensión máxima: 80 palabras.

d. Precio, honorarios o condiciones de cobro de los productos y/o servicios.

- i. Sistemas de cobro o crédito a sus clientes
- ii. Sistema de descuentos y cobro de deudas
- iii. Analice si sus precios están por abajo, igual o por arriba que los de su competencia
- iv. Considera la estrategia de precios primordial para su negocio?

Extensión máxima: 80 palabras.

4- Mercadeo

a. Realice un estudio de mercado para lograr una comercialización exitosa de los productos y/o servicios de su empresa.

- i. Puede obtener información de fuentes primarias (reunir su propia información: visitas a clientes, a la competencia, realizar entrevistas.) y/o puede usar fuentes secundarias (estadísticas del sector, publicaciones, revistas, periódicos, Internet, bibliotecas, etc.)

Extensión máxima: 300 palabras.

b. Haga un análisis del mercado

- i. Tamaño del mercado
- ii. Porcentaje de su participación en este mercado
- iii. Calcule la demanda actual de su mercado
- iv. Identifique tendencias del mercado
- v. Crecimiento potencial y oportunidades de su negocio
- vi. Analice los obstáculos que encontrará al entrar al mercado
 1. Utilice las 5 fuerzas de Porter: Poder de negociación de los proveedores, barreras de entrada a nuevas empresas, poder de negociación de los compradores, amenaza de productos sustitutos y rivalidad entre los competidores
 2. Restricciones gubernamentales
 3. Hábitos del consumidor
 4. Altos costos de comercialización, producción, tecnología y formación de personal

- 5. Entorno inestable
- 6. Reevaluación del peso colombiano
- vii. Cómo piensa contrarrestar alguno de los obstáculos anteriores u otros que se presenten durante la formación del negocio.

Extensión máxima: 500 palabras.

- c. Haga un análisis de los clientes
 - i. Identifique sus clientes potenciales
 - 1. ¿A qué sector pertenecen? – estrato social e ingresos
 - 2. ¿Son clientes finales o distribuidores?
 - 3. Realice un perfil demográfico
 - ii. Identifique los puntos clave que valorarán de su producto
 - iii. Identifique qué valoran los clientes de los productos de su competencia
 - iv. ¿Qué servicio postventa requerirá su cliente?
 - v. Indique los clientes finales
 - 1. Quiénes son estos clientes y cómo piensa acceder a ellos?

Extensión máxima: 240 palabras.

- d. Analice su competencia
 - i. Catalogue a sus competidores → directos, indirectos, principales, secundarios, etc.
 - ii. Analice los principales productos de sus competidores
 - 1. Encuentra ventajas o desventajas comparándolos con los suyos
 - 2. ¿En qué es más fuerte usted y en qué es más débil?

Extensión máxima: 80 palabras.

- e. Establezca nichos de mercado

Extensión máxima: 80 palabras.

- f. Diseñe la estrategia para atender a los clientes finales más importantes para su negocio
 - i. ¿Cuáles son las estrategias para el corto, mediano y largo plazo?
 - ii. ¿Qué estrategia tiene establecida para lograr el posicionamiento y participación de mercado esperado?

Extensión máxima: 200 palabras.

- g. Analice cuál sería la mejor estrategia para promocionar el producto y/o servicio
 - i. ¿Qué medios de comunicación piensa utilizar?



- ii. Analice el nombre, marca e imagen de sus productos y/o servicios
- iii. Realice un presupuesto promocional y priorice los puntos que considera más importantes
- iv. Piensa implementar una página de Internet?
- v. Identifique los riesgos asociados a la promoción del producto y/o servicios

Extensión máxima: 200 palabras.

- h. Establezca las necesidades de infraestructura y equipos que requerirá su empresa
 - i. ¿Es necesario oficinas, bodegas, fábricas, locales, etc.?
 - ii. ¿Requiere de computadores, faxes, impresoras, scanners, teléfonos, etc.?
 - iii. Desarrollo o compra de nuevas tecnologías
 - iv. Identifique lugares importantes de ubicación de su empresa
 - v. Establezca los principales riesgos en infraestructura y equipos
 - 1. ¿Cómo los afrontaría y manejaría?

Extensión máxima: 150 palabras.

- i. Identifique el canal de distribución adecuado para su empresa
 - i. Ventas al por menor, mayor, directa, Internet, catálogo, intermediario, licitaciones, personal de ventas, etc.

Extensión máxima: 80 palabras.

- j. Realice un pronóstico de ventas teniendo en cuenta los factores anteriores que pueden influir directa o indirectamente a su empresa.

Extensión máxima: 100 palabras.

- k. Identifique los principales riesgos en la comercialización de su producto y/o servicio
 - i. Establezca campañas para prevenirlos y/o superarlos
 - ii. Anticípese a las consecuencias en un corto y mediano plazo

Extensión máxima: 100 palabras.

5- Operaciones

- a. Explique el funcionamiento de su empresa en el corto y mediano plazo
 - i. Estructure la cadena de valor del negocio
 - 1. Enumere las etapas y descríbalas
 - 2. Identifique los líderes de cada proceso y etapa asignándoles roles y responsabilidades
 - ii. Establezca el lugar en donde produce u ofrece los bienes y/o servicios



1. Identifique:

- a. Técnicas y costos de producción
- b. Control de calidad de productos y/o servicios
- c. Atención al cliente
- d. Permisos sanitarios, de funcionamiento, y otros requerimientos legales.
- e. Normatividad en materia de salud, trabajo y medio ambiente
- f. Seguros o pólizas
- g. Riesgos asociados con maquinaria o salud de los trabajadores
- h. Prevención de accidentes

Extensión máxima: 500 palabras.

b. Marcas registradas, derechos de autor y/o patentes

Extensión máxima: 80 palabras.

c. Personal requerido

- i. Número óptimo de empleados
- ii. Tipo de especialización: calificado, no calificado, etc.
- iii. Métodos de reclutamiento de empleados
- iv. Calidad e idoneidad del personal
- v. Asignación de tareas
- vi. Programas y procedimientos por escrito. Esto facilita la calidad y control de procesos
- vii. Existirá una política de recursos humanos?
- viii. Planes de capacitación y desarrollo de personal
- ix. Costos de la nómina – tenga en cuenta pagos prestacionales, seguridad social, parafiscales, etc.
- x. Riesgos asociados con el desarrollo de las tareas diarias

Extensión máxima: 300 palabras.

d. Política de inventarios

- i. Cantidades necesarias de:
 1. Materias primas
 2. Suministros
 3. Producto final
- ii. ¿Cuál es el valor promedio del inventario?
- iii. Los inventarios se acumulan en ciertas épocas del año?
¿Sufren picos y caídas?
- iv. Plazo de entrega de los pedidos
- v. Plan de producción de respuesta rápida a cambios en el mercado

Extensión máxima: 300 palabras.



- e. Manejo de proveedores
 - i. Identifique los proveedores más importantes para su negocio
 - 1. ¿Es necesario un proveedor o más de uno?
 - ii. Establezca disponibilidad de los insumos
 - iii. Clarifique formas de pago
 - iv. Implemente planes de choque a situaciones adversas en la obtención de materias primas y/o suministros – riesgo por no adquisición de materia prima

Extensión máxima: 200 palabras.

6- Gestión y organización

- a. ¿Quién manejará el negocio día a día?
 - i. ¿Qué aportará dicha persona a la organización?
 - ii. Posee capacidades distintivas o especiales para realizar la tarea?
 - iii. Cree un organigrama de la organización
 - iv. Establezca riesgos asociados a las tareas diarias

Extensión máxima: 100 palabras.

- b. Asistencia profesional y consultaría
 - i. Realice una lista de:
 - 1. Junta directiva
 - 2. Socios
 - 3. Abogados
 - 4. Contables
 - 5. Consultores
 - 6. Mentores y consejeros delegados

Extensión máxima: 100 palabras.

7- Finanzas (Favor diligenciar el Anexo 4 “Desarrollo financiero del Plan de Negocio”

- a. Tenga en cuenta el riesgo asociado en cada uno de las áreas de la organización, pues pueden influir directa o indirectamente en los resultados financieros de la empresa

8- Impacto social, ambiental y laboral

- a. Establecer:
 - i. Responsabilidad social con todas las partes que puedan verse involucradas en el negocio y el personal de la empresa
 - ii. Impactos ambientales y laborales
 - iii. Generación de empleo

Extensión máxima: 100 palabras.



9- Cronograma de etapas

- a. Establecer:
 - i. Etapas de creación y crecimiento de la empresa
 - ii. Etapas necesarias para la obtención del producto y/o prestación del servicio
 - iii. Tiempos máximos y mínimos de las etapas
 - iv. Plan de respuesta si los tiempos estimados no se cumplen
 - v. Etapas de entrega del dinero y explicación del uso de los recursos

Extensión máxima: 150 palabras.

10-Equipo de trabajo

- a. Establecer las virtudes, cualidades y puntos de mejora de los fundadores de la empresa. Igualmente, se debe incluir la preparación académica y experiencia profesional que pueden beneficiar directamente el desarrollo del proyecto. Por último, se deben plantear las áreas en las cuales se necesite recurrir a personas externas a la organización para lograr el óptimo funcionamiento de la compañía y prevenir riesgos de fracaso.

Extensión máxima: 100 palabras.

- b. Se debe incluir:
 - i. Hojas de vida de los concursantes