****

[Nombre de la Compañía]

[Logo]

**Plan de Negocios para un Café**

**Proporcionado por Zarla**

Tabla de contenidos

[RESUMEN EJECUTIVO 1](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292125)

[Producto o Servicio 1](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292126)

[Clientes Potenciales 1](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292127)

[Propiedad de la Empresa 1](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292128)

[Futuro de la Compañía y Proyecciones 1](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292129)

[Financiamiento 1](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292130)

[DESCRIPción de la Empresa 1](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292131)

[Filosofía de la Empresa 2](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292132)

[Metas y Objetivos 2](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292133)

[Mercado Objetivo 2](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292134)

[Competidores 2](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292135)

[Logros hasta la fecha 3](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292136)

[PRODUCTOS Y SERVICIOS 3](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292137)

[Producto o Servicio principal 3](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292138)

[Precio 3](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292139)

[PLAN DE MARKETING 3](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292140)

[Investigación de Mercado Objetivo 3](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292141)

[Análisis FODA 4](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292142)

[Estrategia de Marketing 4](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292143)

[Canales de Marketing a Utilizar 4](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292144)

[Presupuesto de Marketing 5](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292145)

[PLAN Operacional 5](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292146)

[Requisitos del Local 5](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292147)

[Requerimientos legales y contables 5](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292148)

[Requerimientos de Personal 5](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292149)

[Manejo de Inventario 5](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292150)

[Necesidades tecnológicas y de equipamiento 6](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292151)

[Disribución y logística 6](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292152)

[Proveedores 6](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292153)

[Pólizas de crédito 6](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292154)

[Administración 6](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292155)

[Fundadores y Equipo Ejecutivo 6](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292156)

[Dueños y accionistas 7](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292157)

[Junta Directiva 7](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292158)

[Asesores y consultores 7](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292159)

[Plan de Financiamiento 7](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292160)

[Hoja de Balance Actual 7](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292161)

[Proyecciones financieras a 12 meses 8](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292162)

[Presupuesto de flujo de efectivo 8](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292163)

[Financiamiento necesario 8](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292164)

[APÉNDICES 8](file:///C:\Users\Lee-Shay\Downloads\namesnack-plan-de-negocios-para-salón-de-belleza-plantilla-descarga-20230213_2023-02-14-063616_awuu.docx#_Toc17292165)

RESUMEN EJECUTIVO

Tu resumen ejecutivo debe explicar brevemente el propósito de tu negocio. El resto del plan de negocios entrará en gran detalle, pero el resumen debe dar a los lectores una idea rápida de por qué forma parte del negocio y qué hará. Esto se puede lograr en unos pocos párrafos. Incluso es posible que desees dividir tu resumen en subsecciones, como las siguientes.

Producto o servicio

Aquí puedes explicar los principales productos/servicios que ofrecerá tu empresa. Aunque es posible que otras empresas ya estén ofreciendo los mismos productos o servicios en tu área, debes poder articular por qué la tuya será única o superior.

Clientes potenciales

En general, las empresas se dirigen a un determinado grupo demográfico que se alinea con su especialidad. Por ejemplo, si estás iniciando un salón de belleza de lujo en un área metropolitana concurrida, tus clientes potenciales probablemente serán mujeres profesionales con edades comprendidas entre los 20 y los 50 años.

Propiedad de la empresa  
Los inversionistas sentirán mucha curiosidad por saber quién está al mando de tu empresa. Incluye un nombre y una breve biografía de cada propietario. La biografía debe incluir detalles que ayuden a mostrar por qué es una buena opción para el negocio.

La sección de propiedad de tu empresa también puede incluir un desglose de la propiedad, es decir, cuánto será propiedad de los fundadores, cuánto pertenecerá a inversionistas privados, etc.

Futuro de la empresa y proyecciones

Menciona brevemente los planes a largo plazo y los puntos de referencia anticipados para el negocio.

Financiamiento necesario

Se proporcionarán más detalles financieros en la sección financiera, pero para los fines de tu resumen ejecutivo, puedes indicar brevemente qué fondos se necesitan para abrir tu negocio. Si estás utilizando tu plan de negocios como documentación de respaldo para una solicitud de préstamo comercial, una breve explicación del propósito del préstamo puede ser útil.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Declaración de la misión de la empresa

Tu declaración de misión debe explicar en solo una o dos oraciones cuál es la misión de tu empresa. Por ejemplo:

*“Para inspirar y nutrir el espíritu humano: una persona, una taza y un vecindario a la vez”. — Starbucks*

Filosofía de la empresa

La filosofía de una empresa es una declaración o un conjunto de declaraciones que destacan sus principios rectores. Por ejemplo, aquí está la filosofía de empresa de Google:

1. *Concéntrate en el usuario y todo lo demás seguirá.*
2. *Es mejor hacer una cosa muy, muy bien.*
3. *Rápido es mejor que lento.*
4. *La democracia en la web funciona.*
5. *No necesitas estar en tu escritorio para necesitar una respuesta.*
6. *Puedes ganar dinero sin hacer el mal.*
7. *Siempre hay más información por ahí.*
8. *La necesidad de información traspasa todas las fronteras.*
9. *Puedes hablar en serio sin traje.*
10. *“Genial” simplemente no es lo suficientemente bueno.*

Metas y objetivos de la empresa

Haz una lista de tus metas y objetivos principales. Estos pueden incluir objetivos de ingresos anuales, una cierta cantidad de clientes, etc. Incluye cualquier número que pueda usarse más adelante como una métrica para el éxito.  
  
Fundadores, historia de la formación y personalidad jurídica

Comparte información sobre los fundadores de la empresa, incluidos sus antecedentes profesionales. También puedes escribir una breve historia del negocio si ya está en funcionamiento, o explicar qué condujo a la formación del negocio.

Para cuando escribas tu plan de negocios, debes haber creado una entidad legal para el mismo. Explica si se trata de una empresa unipersonal, LLC, corporación o sociedad, e incluye detalles adicionales como el nombre legal.

Si tu empresa ya obtuvo ganancias, incluye una breve declaración de ganancias por trimestre o año.

Mercado objetivo

Tu negocio puede atraer a una amplia gama de personas, pero necesitas definir a un mercado objetivo: un grupo de personas que probablemente estén interesadas en tu producto o servicio en función de su edad, intereses, ocupaciones, etc. La definición del mercado objetivo te ayudará a crear una estrategia de marketing útil que maximice tu presupuesto.

Competidores

Describe a tus competidores en términos generales y específicos. Primero, explica qué tipo de negocios estarán en competencia directa con el tuyo. En segundo lugar, toma nota de cualquier negocio específico en tu región que pueda competir por la atención de tus clientes.

Finalmente, describe la ventaja competitiva de tu negocio y tu plan para mantener una ventaja sobre la competencia.

Logros hasta la fecha

Esta es tu oportunidad para enumerar los logros de la empresa, como registros de ventas, premios comerciales, adquisiciones importantes, etc. Estos pueden enumerarse en forma de viñetas y ayudarán a reforzar tu discurso ante los inversionistas.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

Producto o servicio principal

Utiliza varios párrafos para explicar tu producto o servicio. Esta explicación debe incluir el por qué tu empresa está en una posición única para hacer esta oferta. Puedes hablar en términos generales e incluso definir la forma en que tu producto o servicio se entregará a los clientes.

Precios

Describe tu estructura de precios enumerando las tarifas de los servicios o los precios de los artículos. También debes explicar tu modelo de precios definiendo la diferencia entre los costos y el margen de ganancia.

PLAN DE MARKETING

Investigación del mercado objetivo

Ya sea que hayas contratado a un consultor para que investigue el mercado objetivo, o que estés haciendo la investigación por tu cuenta, debe resumir los hallazgos aquí. Incluye estadísticas relevantes que aclaren aún más la necesidad de un negocio como el tuyo.

Análisis FODA

|  |  |
| --- | --- |
| Fortalezas | Debilidades |
| Oportunidades | Amenazas |

Estrategia de marketing

Resume tu estrategia de marketing diciendo algo como, "Los elementos de nuestra estrategia de marketing son, (1) Construir relaciones comerciales, (2)...".

Puedes entrar en más detalles en esta sección si es necesario, pero el propósito es comunicar tu estrategia general en términos generales.

Canales de marketing a utilizar

Es importante definir qué canales de marketing utilizará tu empresa para llegar a los clientes. Un canal de marketing es un punto de distribución que te permite presentar tu negocio a más personas. Los posibles canales de marketing incluyen:

* Redes sociales (Twitter, Facebook, Instagram, etc.).
* Página Web de la compañía.
* Email Marketing.
* Optimización de los motores de búsqueda (SEO).
* Publicidad de pago por clic.

Presupuesto de marketing

Aquí puedes declarar un valor total en dólares, o la moneda de tu país, que se presupuestará para todos sus esfuerzos de marketing en el primer año. También puedes compartir una hoja de cálculo de presupuesto de marketing que muestre cómo se dividirá el dinero.

PLAN OPERATIVO

Requisitos de las instalaciones

|  |  |
| --- | --- |
| Pies cuadrados |  |
| Ubicación (urbana, suburbana, industrial) |  |
| Plazas de estacionamiento |  |
| Aire acondicionado/calefacción |  |
| Zonificación |  |
| Otras características |  |

Requisitos legales y contables

Requisitos de personal

Haz una lista completa de todos los empleados que necesitarás contratar para operar tu negocio, incluidos los gerentes.

Gestión del inventario

Explique cómo administrarás el inventario, ya sea que planees tener un método manual o si usarás un software de administración de inventario. Esta sección puede incluir detalles sobre la frecuencia de los nuevos pedidos, cómo planeas mover el inventario anterior y las políticas para la documentación del inventario.

Se necesitará menos información si tu empresa ofrece un servicio en lugar de un producto.

Necesidades de equipos y tecnología

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción del Artículo** | **Precio** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Total** | $ |

Logística y distribución

Esta sección es aplicable si estás vendiendo productos que deben distribuirse a tiendas minoristas o directamente a los clientes. Debes responder preguntas como:

* ¿Utilizarás a un mayorista?
* ¿Trabajarás exclusivamente con un mensajero o varios?
* ¿Qué tan grande será tu área de distribución? (local, regional, nacional, internacional).
* ¿Cuánto costará la distribución?

Proveedores

Toda empresa necesita trabajar con proveedores para comprar las materias primas para su producto, comprar nuevo inventario o comprar artículos/equipos que les permitan realizar un servicio.

Si has asegurado acuerdos contractuales con proveedores, puedes hacer una breve mención de esto e incluso incluirlos con la documentación de respaldo si los inversionistas o prestamistas los solicitan.

Pólizas de Crédito

Tu política de crédito define los límites de tu empresa para aceptar pagos por bienes vendidos o servicios prestados. En otras palabras, la póliza estipula cuánto tiempo tienen los beneficiarios antes de que comiences a cobrar intereses y cuál será la tasa de interés.

GERENCIA

Fundadores y Equipo Ejecutivo

Enumera a los fundadores de tu empresa y proporciona una breve biografía de cada uno. También debe incluir una lista de personas en tu equipo ejecutivo. Puedes visualizar su equipo ejecutivo utilizando un diagrama como el siguiente. Los títulos y la organización de la jerarquía se pueden modificar para reflejar la estructura de tu empresa.

CEO

CFO

VP

VP

COO

VP

VP

Propietarios y Accionistas

Si aún no lo has hecho, enumera todos los propietarios de empresas y accionistas actuales, incluido el porcentaje de la empresa que poseen.

Junta Directiva

Si tu empresa ha formado una Junta Directiva, enumera sus nombres y cargos.  
  
Gerencia

Tu equipo ejecutivo supervisa el panorama general de las operaciones de la empresa, pero el siguiente nivel de personal, la gerencia, está involucrado en las operaciones diarias de la compañía y la gestión de todos los empleados.

Enumera los nombres y títulos de cada uno de los gerentes. Si es posible, incluye una breve descripción de cuál será su función y por qué están calificados para ello.

Si aún no has contratado gerentes, describe el tipo de personas que estás buscando y qué funciones deben desempeñar.

Asesores y Consultores

Muchas empresas en etapa inicial contratan asesores y consultores para ayudarlos a ingresar al mercado con éxito. Si tu empresa está trabajando con un asesor o consultor en cualquier capacidad, toma nota de quiénes son y por qué se han incorporado. La experiencia profesional de un tercero les indica a los inversionistas que estás haciendo tu diligencia correctamente y planificando cuidadosamente para alcanzar los objetivos.

PLAN FINANCIERO

Balance actual

Un balance enumera todos los activos y pasivos corrientes de la empresa.

[Usa nuestra plantilla de balance financiero](https://www.namesnack.com/downloads/balance-sheet-template-download-20200819.xlsx) para crear su propia hoja de balance.

Proyecciones financieras a 12 meses

No hay forma de saber con certeza dónde estará tu negocio en 12 meses, pero puedes hacer algunas proyecciones financieras basadas en un conjunto de suposiciones. Esto se hace a menudo mediante el uso de un Estado de Pérdidas y Ganancias Pro Forma. Es lo mismo que un Estado de Pérdidas y Ganancias regular, excepto por el hecho de que es una proyección en lugar de un análisis de un período fiscal anterior.

[Utiliza nuestra plantilla de estado de pérdidas y ganancias pro](https://www.namesnack.com/downloads/pro-forma-profit-and-loss-statement-download-20200818.xlsx) para crear una hoja de cálculo que detalle tus proyecciones financieras.

Presupuesto de flujo de efectivo para un año

Una hoja de cálculo que describa tu presupuesto de flujo de efectivo ayudará a establecer límites de gastos razonables.

[Utiliza nuestra plantilla de presupuesto de flujo de efectivo](https://www.namesnack.com/downloads/cash-flow-budget-download-20200819.xlsx) para empezar.

Análisis de punto de equilibrio

Un análisis de punto de equilibrio utiliza una fórmula simple para revelar el punto en el que tu empresa cubrirá todos sus gastos y tendrá una ganancia o pérdida neta de $0.00.

Puedes [realizar un análisis de punto de equilibrio](https://www.namesnack.com/downloads/break-even-analysis-template-20200819.xlsx) utilizando nuestra plantilla.

Financiamiento necesario

Para resumir el financiamiento que necesitas, para qué se necesita y cómo se gastará, debes tener una Declaración de fuentes y usos. Esta declaración enumera los montos totales para cada categoría en tu presupuesto y las fuentes correspondientes para esos valores.

[Utiliza nuestra plantilla](https://www.namesnack.com/downloads/statement-of-sources-and-uses-download-20200818.xlsx) para crear tu propia declaración de fuentes y usos.

ANEXOS

Se puede incluir información adicional en los anexos si es necesario, como documentos que verifiquen el contenido del plan de negocios, o notas adicionales sobre cualquiera de las secciones anteriores.