

Plan de Negocios

Preguntas guía.

- ¿Para qué se armará el plan de negocios?
- ¿Quiénes lo elaborarán?
- ¿Cuáles son los plazos?
- ¿Cuál es el punto de partida?
- ¿Cuáles son los supuestos?
- ¿Cuáles son los productos o servicios?
- ¿Qué problema(s) soluciona su producto o servicio?
- ¿A que necesidad del cliente responde?
- ¿A qué tipo de producto o servicio responde?
- ¿Qué se está ofreciendo exactamente?
- ¿Qué es lo innovador del producto o servicio?
- ¿Cuáles son sus características distintivas en relación a otros productos o servicios?
- ¿Hasta qué punto nuestro producto es único?
- ¿Cómo protegeremos su exclusividad?
- ¿Cómo se originó la idea?.
- Tiempo transcurrido desde su origen y acciones que se han llevado a cabo.
- Cómo se han integrado los diferentes miembros del equipo.
- Principales problemas planteados.
- Contactos e investigaciones que se han realizado.
- ¿Cuáles son las fortalezas que permitirán tener éxito en este negocio?
- ¿Cuáles son las debilidades que se deben corregir?
- ¿Cómo se corregirán?
- ¿Cuáles son los factores que pueden poner en peligro el proyecto (amenazas)?
- ¿Cómo se neutralizarán o enfrentarán?
- ¿Cuáles son las oportunidades que pueden favorecer el negocio?
- ¿Cómo se hará para aprovecharlas y para aumentar la probabilidad de que se presenten?
- ¿Qué se conoce sobre la demanda?
- ¿Qué tamaño tiene el mercado al que vamos a dirigir nuestro producto o servicio?
- ¿Cuál es nuestro cliente potencial?
- ¿Por qué los clientes potenciales necesitan nuestro producto?
- ¿Cómo llegaremos a nuestros clientes potenciales?
- ¿Qué competencia existe en la actualidad?
- ¿Por qué nos diferenciamos de la competencia?
- ¿Cómo lograr que las personas se den cuenta de que lo necesitan?
- ¿Quiénes son los consumidores?
- ¿Qué buscan?
- ¿Cómo se van a satisfacer sus necesidades?
- ¿Cuántos son los consumidores potenciales?
- ¿Y cuántos los que realmente comprarán?
- ¿Qué fuentes permiten llegar a estas conclusiones?
- ¿Qué recursos (físicos, económicos, humanos, tecnológicos, etc.) se necesitan para emprender este proyecto? ¿Dónde y cómo se obtendrán?
- ¿Cuáles son los desembolsos necesarios para poner en marcha el proyecto? ¿Cómo se financiarán?
- ¿Cuál es el monto de la inversión inicial?
- ¿Se ha hecho un estudio que garantice que el proyecto es viable técnicamente?
- ¿Cuáles son los principales problemas a solucionar durante la puesta en marcha y una vez que el proyecto esté funcionando?
- ¿Cuáles son y cómo se han establecido los precios de los productos/servicios?

- ¿Cuáles son los costos fijos que deberán afrontarse?
- ¿Cuáles son los costos variables del proyecto?
- ¿Cuál es el punto de equilibrio, o sea, el punto en el que la empresa no ganaría ni perdería?
- ¿En qué momento el proyecto comenzará a generar ganancias?
- ¿Cómo se distribuyen los ingresos y egresos a lo largo del tiempo?
- ¿Qué señalan los indicadores financieros? ¿Cuál es el período de recuperación de la inversión? ¿Cuál es la tasa interna de retorno (TIR)? ¿Cuál es el valor actual neto (VAN) del proyecto?
- ¿Cómo se modifican los resultados al variar los principales supuestos sobre los que se basa el flujo de fondos?
- ¿El proyecto de nuevo negocio, licencia o franquicia contempla el management? Si es así, ¿quiénes son los mángers del proyecto?
- ¿El proyecto de venta de empresa, fusión o alianza incluye el detalle de quiénes son sus actuales directores, accionistas, gerentes y garantes?
- ¿Cuáles son las conclusiones que se derivan de lo expuesto en el plan de negocios?
- ¿Las conclusiones presentadas tienen sustento en el plan?
- ¿Qué acciones espera que tomen quienes leen el plan?
- ¿Cómo se orienta al lector, desde las conclusiones, a tomar este curso de acción?
- ¿Qué información adicional es necesaria para comprender el proyecto y tomar la determinación que se espera?
- ¿Qué anexos ilustran o dan más atractivo al proyecto presentado?
- ¿Cómo se presentará el plan?
- ¿Se realizará una presentación oral para complementar el documento escrito?
- ¿El orador está preparado para desempeñar un buen papel en la presentación y para responder preguntas incisivas? ¿Qué recursos de presentación se utilizarán?

- 1. La oportunidad del mercado.
- 1.1. Quiénes son los potenciales consumidores de nuestros productos ?
 - Por clasificación de industrias.
 - Por tipos: intermediarios, consumidores finales, etc.
 - Especificar nombres.
- 1.2. Cuántos son los clientes reales/ potenciales ?
 - Por regiones.
 - Por provincias.
 - Por áreas de comercialización.
- 1.3. ¿Cuál es el volumen potencial de ventas ?
 - En dólares.
 - En unidades.
- 1.4. ¿Qué porción del mercado podemos obtener ?
- 1.5. ¿Qué efecto tiene el nivel general de actividad económica en nuestra demanda ?
- 1.6. ¿Puede estimarse la demanda total ?
- 1.7. ¿Cuál es la naturaleza de la decisión de compra ?
- 2. Competencia.
- 2.1. ¿Qué competencia tenemos ?
- 2.2. ¿Cuál es su "imagen" ?
- 2.3. ¿Cómo venden ? Políticas, distribuidores, etc ?
- 2.4. ¿Está el campo sobrecargado de competidores?
- 2.5. ¿Está el mercado dominado por firmas líderes ?
- 2.6. ¿Se emplean "comisiones" o sobornos ?
- 2.7. ¿Tienen los competidores ventajas naturales ?
 - Localización.
 - Línea de productos.

- Costos inferiores.
- Reputacion sobresaliente.
- Patentes.
- 3. Costos.
- 3.1. Que porcentaje de los costos totales representan nuestros servicios con nuestros clientes ?
- 3.2. Que costo de operacion soportan nuestros clientes con nuestros servicios ?
- 4. Productos.
- 4.1. Por que los clientes compran nuestros productos/ servicios ?
- Que características son importantes para ellos ?
- Cuanto necesitan ?
- Cuales son las practicas de compra ?
- Habitos ?
- Hay alguna alternativa para llenar sus necesidades ?
- 4.2. Pueden nuestros servicios futuros ser rapidamente mejorados ?
- Los intangibles, como servicio, garantia y asesoramiento son parte del valor del Servicio ?
- 4.3. Pueden mejorarse los servicios actuales en forma rapida ?
- 4.4. Pueden nuestros servicios ser facilmente imitados ?
- 4.5. Tienen nuestros servicios una probada "performance", adaptabilidad, servicio, confiabilidad y compatibilidad como para cumplir con los requerimientos de nuestros clientes de aqui a diez anos ? A veinte ?
- 4.6. En que periodo de su ciclo de vida estan nuestros productos/ servicios ?
- 4.7. Tenemos un mercado definido para nuestros productos/ servicios ?
- 4.8. Cumplen nuestros futuros productos con los niveles de calidad requeridos ?
- 5. Precios.
- 5.1. Cual es el rango de precio para cada servicio ?
- Que proporcion de nuestro precio de venta representan nuestros costos directos de fabricacion ?
- Ha venido cambiando este porcentaje ?
- 5.2. Reflejan nuestros precios la calidad del producto.
- 5.3. Estan los precios aumentando, disminuyendo o permanecen estables ?
- 5.4. Se han aplicado criterios tecnicos de valuacion a nuestro producto ?
- 5.5. Mejora lo oportunidad de suministros o el seguimiento de ventas de nuestra ganancia ?
- 5.6. Podemos asignar el costo del producto a las características del mismo ?
- Los costos de las características del producto concuerdan con los valores de las características para los usuarios ?
- 6. Promocion.
- 6.1. Cual es nuestra "imagen" ?
- Somos conocidos en la industria ?
- Que piensan nuestros clientes de nosotros ?
- Que piensan nuestros clientes de nuestros productos ?
- 6.2. Que publicidad parece ser necesaria ?
- Medios ?
- Catalogos ?
- Muestras ?
- Volantes ?
- Promociones ?
- 6.3. Que nivel de venta personal se requiere ?
- Funcion del producto ?
- Valores o rasgos escondidos ?
- Naturaleza de los compradores ?
- Negociaciones requeridas ?

- Naturaleza de la competencia ?
- 7. Distribucion.
- 7.1. Cuales son los canales de distribucion de nuestros productos ?
-
- 7.2. Que politicas son importantes en estos canales ?
- Descuentos.
- Acuerdos territoriales.
- Proteccion de compra directa.
- Acuerdos de representacion.
- 7.3. Es nuestro sistema de distribucion compatible con nuestros productos ?
- 7.4. Darian resultado otros canales de distribucion ?
- 8. Restricciones gubernamentales y legales.
- 8.1. Control de productos.
- 8.2. Control de precios.
- 8.3. Clausulas preferenciales.
- 8.4. Restricciones en los metodos de venta.
- 9. Prediccion tecnologica.
- 9.1. Materias primas necesarias ?
- De quien ?
- Donde se las obtiene ?
- 9.2. Que investigacion industrial se esta realizando para mejorar nuestros productos ?
- Cuando esta disponible para ser usada en la produccion ?
- 9.3. Cuales son las tendencias dinamicas de la industria ?
- 9.4. Donde estan los centros claves de investigacion ?
- Nombres ?
- 9.5. Cuando afectaran al mercado las busquedas actuales ?
- 9.6. Otras tendencias a senalar ?