

[Logotipo de tu empresa]

PLAN DE NEGOCIOS

NOMBRE DE LA EMPRESA

PERIODO: (2022 - 2023)

CONTACTO

Nombre del contacto

Dirección de correo electrónico de contacto

Número de teléfono

Dirección

Ciudad

Dirección Pagina Web (Si la tiene)

1. Misión y antecedentes

Comienza con la exposición de la Misión y Visión de tu organización. Si lo consideras pertinente, agrega una breve descripción de los antecedentes o historia de tu negocio con el fin de contextualizar a los lectores sobre lo más importante de tu empresa.

Misión

Detalla cuál es la Misión de tu organización.

Visión

Comparte cuál es la Visión de tu empresa.

Antecedentes o historia de la empresa

Emplea este espacio para compartir los aspectos históricos más relevantes de tu negocio.

2. Equipo

Describe como está el organigrama de tu organización, si lo tienes planteado en este momento, cuáles son los cargos y qué personas te acompañan y compártenos, cuáles son tus necesidades, decrecimiento, especifica los perfiles de contratación necesarios para los puestos de trabajo que tengas disponibles.

3. Análisis de mercado

PROBLEMA Y SOLUCIÓN

EL PROBLEMA

NUESTRA SOLUCIÓN

MERCADO OBJETIVO

Es el destinatario a quien están dirigidos los esfuerzos de tu campaña de marketing. Está determinado por aspectos como localización geográfica, rango de edad, género y otras variables que especifican el perfil de los prospectos.

Apoyan:



TAMAÑO DEL MERCADO

DEFINICIÓN DE SEGMENTOS

Definición del segmento	Necesidades del segmento	¿Qué valoran los clientes?	¿Que proponen solucionar?	¿Cual es su diferenciación?	¿Que gana el cliente?

4. Posicionamiento

Posicionamiento del mercado

Describe cuál es el lugar que ocupa tu organización respecto de la competencia y del sector al que pertenece. Puedes valerte de herramientas de análisis como el FODA para identificar cuáles son tus cualidades como empresa.

FACTORES INTERNOS	
FORTALEZAS (+)	DEBILIDADES (-)

FACTORES EXTERNOS	
OPORTUNIDADES (+)	AMENAZAS (-)

Proposición de valor

Señala cuál es el factor que te hace valioso ante los ojos del cliente y qué te hace único. Responde a esta pregunta y no dudes en demostrar cuál es el beneficio que ofreces al mercado.

Ventajas competitivas

¿Alguna vez has escuchado decir que si no tienes una ventaja competitiva es mejor no competir? Pues bien, es importante señalar qué es lo que hace única a tu empresa frente a la competencia de tu sector.

Estrategia de precios

Indica tu estrategia de precios y cómo planeas ejecutarla. Recuerda que en esta sección puedes hablar también de promociones y descuentos con el fin de atraer al cliente y generar una venta.

Análisis de la competencia

Elabora una lista de tus competidores e incluye información relevante de cada uno de ellos:

- **Fortaleza comparativa:** son recursos que tiene tu empresa que establecen una ventaja ante tu competidor.
- **Debilidad comparativa:** son recursos que no tiene tu empresa en relación con tu competidor.
- **Contrapuntos:** son las estrategias que se han tomado para superar y manejar la debilidad corporativa

Nombre del competidor	Fortalezas comparativas	Debilidades comparativas	Contrapuntos
Competidor A			
Competidor B			
Competidor C			

5. PLAN DE VENTAS Y MARKETING

Plan de marketing

Aprovecha esta sección para indicar los puntos más importantes de tu estrategia de marketing en redes sociales, email marketing...

Plan de ventas

Describe cómo planea hacer lo siguiente: nutrir clientes potenciales; convertir prospectos en clientes, y aumentar el valor de por vida de un cliente.

6. ¿CÓMO SE HA EVIDENCIADO EL CRECIMIENTO DE TU EMPRENDIMIENTO DESPUÉS DE TU PASO POR EL PROGRAMA EMPRENDER MUJER?