

Una plantilla de plan de negocios para tu PYME

Un buen plan de negocios puede ser crucial para el desarrollo de empresas de todos los tamaños, ofreciendo el apoyo necesario para la toma de decisiones clave que garantizarán el éxito empresarial.

Con esta plantilla diseñada por los profesionales de Kalto, especialmente pensada para pequeñas empresas, conseguirás alcanzar todos los objetivos que te hayas marcado dentro de tu negocio, siguiendo paso a paso las recomendaciones de una empresa líder dentro del sector de las PYMES.

El equipo de [Kalto](#) formado por expertos de diferentes sectores, lleva años trabajando en la creación de una plataforma de pagos comerciales creada específicamente para cubrir cada una de las necesidades de las pequeñas empresas. Una de las innovadoras ventajas que ofrece Kalto dentro del mundo empresarial, es permitir administrar tus cuentas por pagar y por cobrar en línea de la forma más optimizada posible.

[Regístrate ahora en Kalto](#) para comenzar a administrar todos los pagos de tu empresa de manera fácil, rentable, y en una sola plataforma.

***Para usar esta plantilla, simplemente omite esta página meramente informativa, y reemplaza todo el texto que aparece entre paréntesis dentro de la plantilla y sustitúyelo con el contenido personalizado de tu propia empresa. Por ejemplo: [Inserte tu texto aquí].

[Nombre de tu negocio]

Plan de negocios

[Mes, año]

[Nombre de empresa]

[Dirección]

[Ciudad (*): Estado (*): Código postal]

[Número de teléfono]

[Página Web de la compañía]

[Dirección de correo electrónico tu empresa, por ejemplo, info@yourbusiness.com]

Resumen ejecutivo

[Redacta este apartado tras responder a las otras secciones, de esta forma te será mucho más fácil crear un resumen ejecutivo de calidad.]

Resumen de la empresa

[Escribe en una o dos frases la idea principal de tu negocio, dejando claro de forma breve a qué sector diriges tus servicios o productos.]

Objetivos principales

[En este apartado es importante que describas de la forma lo más detallada posible cuales son los objetivos empresariales a conseguir en un período aproximado de un año, tres años o cinco años, dependiendo de tu tipo de negocio.]

Productos y servicios

[En esta sección, debes dejar claro los productos y servicios que ofreces como empresa, así como los problemas que resuelven para el mercado objetivo al que va destinada.]

Mercado objetivo

[Describe a sus clientes potenciales y por qué crees que tu producto o servicio es el más adecuado del sector para cubrir sus necesidades.]

Resumen Financiero

Especialmente crucial si el objetivo de este Plan de Negocio es ir destinado a solicitar financiación a alguna entidad para el proyecto.

- ¿Cuánto dinero necesitas para ejecutar el plan de negocio?
- ¿Cómo piensas invertir el capital?
- ¿Por qué es importante para el éxito del negocio?
- ¿Cuál es la situación financiera actual de la empresa?
- ¿Cuál es el calendario y cronograma más realista para el pago?

Acerca de [tu empresa]

Estado de la misión

[Una breve explicación de una o dos frases de por qué se inició la empresa y qué pretende hacer mejor que sus competidores de sector].

Qué hace [tu empresa]

[Nombre de la industria y las principales necesidades que satisface a nivel empresarial.]

Productos y servicios

[Una lista detallada de las ofertas de su empresa y breves descripciones de cada una, si es necesario.]

Equipo

[Responde las siguientes preguntas:

- ¿Cuántos empleados tiene actualmente en plantilla la empresa (divididos por departamento, si corresponde)?
- ¿Hay previsión de nuevas contrataciones de empleados en un futuro próximo?
- En caso afirmativo, ¿de cuántas personas estaríamos hablando?
- ¿Qué aportarán a la empresa y cómo ayudarán estas nuevas contrataciones a lograr los objetivos de negocio?]

Miembros clave del equipo

[Nombres y cargos de las principales partes constituyentes del equipo directivo de la empresa, como el propietario, director ejecutivo, socio, gerente, contador, jefe de ventas, etc. Considera incluir detalles de contacto y una breve descripción de sus funciones, responsabilidades y experiencia relevante en su perfil profesional.]

Estructura legal

[Indicar si la empresa consta con un solo propietario, si es una una sociedad, una LLC o una corporación.]

Análisis de mercado

Mercado principal

[Responde las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes son los clientes potenciales o ideales del sector de tu empresa?
- ¿Dónde se localizan dichos clientes potenciales?
- ¿Qué necesitan que pueda ofrecerles tu empresa?
- ¿Qué problemas enfrentan que quieran ponerle solución?
- ¿Cómo planeas resolverlos o qué ofreces como solución?

Investigación de mercado

[Responde las siguientes preguntas:

- ¿Qué productos o servicios ya están disponibles para el mercado objetivo en el área geográfica relevante?
- ¿Quiénes son tus principales competidores del sector?
- ¿Cuáles son tus fortalezas y debilidades de dichos competidores?
- ¿Hay sectores de mercado que están descuidando o que no cubren?
- ¿Cómo piensas distinguirte y competir en el mercado actual del sector de tu empresa?
- ¿Qué puede ofrecer tu empresa que los competidores no están ofreciendo ya?]

Análisis financiero

[Responde las siguientes preguntas:

- ¿Cuánta inversión inicial necesitas para poner en marcha el proyecto empresarial?
- ¿Cuáles son las necesidades técnicas de tu empresa en términos de maquinaria, espacio comercial, equipos, vehículos y empleados?
- ¿Cuánto deberían ser los costes mensuales aproximados, después de los grandes gastos iniciales?
- ¿Cómo planeas financiar la empresa hasta que alcance el punto de equilibrio?
- ¿Tienes dinero para invertir para este propósito?
- ¿Piensas solicitar alguna subvención más allá de tu capital?
- ¿Está planeando buscar inversiones o personas que quieran invertir?
- ¿Estás pensando en solicitar un préstamo de nivel comercial?
- Si es así, describe un plan de pago realista que permita que tu negocio crezca, mientras cubres la deuda de dicho préstamo.]

Estrategia de negocios

[Describe tus metas y cómo tienes pensado alcanzarlas. Considera las siguientes preguntas:

- ¿Cómo tienes pensado atraer y mantener a tus clientes?
- ¿Cómo comercializarás los productos o servicios de tu negocio?
- ¿Qué hitos indicarían el éxito de tu empresa y por qué?
- ¿Cuáles son los objetivos a corto y largo plazo de la empresa?
- ¿Qué objetivos de referencia son necesarios para lograrlos?]