

Cómo redactar un plan de negocios

- Propósito
- Componentes claves
- Elementos más importantes

El propósito de un plan de negocios es servir como mapa de ruta para el presente y una visión del futuro. También puede servir para atraer inversionistas a su negocio. La Oficina de las Pequeñas Empresas de los Estados Unidos (“Small Business Administration” o “SBA” por sus siglas en inglés) y los Small Business Development Centers pueden ayudarle a crear un plan de negocios. Hay muchos libros y sitios web sobre el tema. He aquí los componentes claves que un plan de negocios debe incluir:

Resumen ejecutivo – concepto de negocios, factores claves para el éxito y situación/necesidades financieras.

Perfil de la compañía – una declaración de visión que inspire, describiendo el negocio que desea crear, incluidos quiénes serán sus clientes, qué desea venderles y cómo lo va a hacer, y una declaración de misión que describa por qué existe su negocio y por qué sus clientes comprarán su producto o servicio. Las mejores declaraciones de la misión captan de forma breve pero poderosa el compromiso de una compañía con sus clientes.

Productos y servicios – descripción del producto o servicio, posicionamiento de productos o servicios y evaluación competitiva de productos o servicios.

Análisis competitivo – Panorama general de la industria, competencia, productos y servicios competidores, oportunidades; puntos fuertes y débiles claves en comparación con sus competidores.

Análisis de mercado – panorama del mercado, segmentos del mercado, y mercados y clientes objetivos. Para mostrar a los inversionistas o prestamistas que ha investigado el mercado y que entiende los desafíos, incluya las razones por las que el proyecto podría fracasar, y sus estrategias para responder a estos riesgos.

Objetivos – sus objetivos de mayor prioridad en las áreas claves de su negocio, incluidas las finanzas, el mercadeo y las operaciones. ¿Qué quiere lograr en un futuro a corto plazo? ¿Dónde concentrará su tiempo y sus recursos? Los mejores objetivos son claros, específicos y medibles.

Estrategias – Los métodos generales que le permitirán lograr sus objetivos. Las estrategias describen cómo lograr que su negocio tenga éxito a lo largo del tiempo, teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades de su negocio y las oportunidades y amenazas en el mercado.

Cómo redactar un plan de negocios (continuación)

Planes – los pasos específicos que dará para lograr sus objetivos. Los planes eficaces indican claramente “quién hará qué y para cuándo”.

Calificaciones y operaciones de gestión – personal clave, estructura de organización, entrega de productos/servicios, servicio/soporte del cliente, instalaciones. Para obtener financiación bancaria o inversionistas, la experiencia en gestión es un elemento esencial de su plan, ya que generalmente los inversionistas invierten en gente, no en productos. Muchas empresas tienen grandes ideas de productos, pero no todas tienen los conocimientos y la experiencia para alcanzar el éxito.

Información financiera – suposiciones y comentarios, la hoja de balance inicial y la proyección, la proyección de pérdidas y ganancias, la proyección del flujo de efectivo, y las proporciones y análisis.

Si desea atraer inversores u obtener financiación bancaria para su negocio, la experiencia del equipo de gestión es uno de los elementos más importantes de su plan. Su producto o servicio es casi secundario, ya que en general los inversores invierten en gente, no en productos. Muchas empresas tienen grandes ideas de productos, pero no todas tienen los conocimientos y la experiencia para alcanzar el éxito.

Concéntrese también en la sección de análisis de mercado de su plan. Esto debe incluir las razones por las que el negocio podría fracasar, y sus estrategias para afrontar estos riesgos. Usted tiene que demostrar a los inversionistas o prestamistas que ha investigado el mercado y que entiende los desafíos que enfrenta.

Evalúe su plan de negocios dos veces al año para ver si aún se adapta a la empresa o si necesita hacer cambios en su dirección estratégica.

Le invitamos a ponerse en contacto con Wells Fargo para obtener más información y asistencia. Visite nuestro sitio web en wellsfargo.com o cualquier sucursal de Wells Fargo.