



WOMEN'S BUSINESS CENTER  
888 215 2373 | LiftFund.com

## Hoja de Trabajo - Plan de Negocio

Un plan es una parte importante de cualquier negocio, ya sea que esté iniciando o que sea un negocio establecido. El plan le da la oportunidad de reflexionar sobre su empresa y las razones por las que desea ser propietario de un negocio. Un plan explica: quién (es el negocio), qué (ofrece), cuándo (tiempo, fechas, etc.), dónde (mercado, ubicación, etc.), por qué (usted está en el negocio), cómo (ofrece sus productos/servicios) y cuántos (ingresos produce o producirá), y cuánta inversión necesita. El plan informal consta de 1 a 3 páginas y debe proporcionar información clara acerca de sus metas, apoyar su caso al solicitar un préstamo de LIFTFUND y proporcionar respuestas a las siguientes preguntas.

### 1. INTRODUCCIÓN

Describa quién es usted, el nombre de su negocio y qué cantidad de financiamiento necesita, así como en qué le ayudará el financiamiento para hacer crecer su negocio. **Ejemplo: San Angela y Jim Beal son propietarios de ¡Delight, Delight! y están solicitando de LIFTFUND un préstamo por \$10,000 que les ayudará a comprar una batidora y una cubierta para estufa para su negocio.**

### 2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

(a) ¿Cuál es el nombre de su negocio? ¿Tiene usted un logo, misión, visión y/o eslogan? Si es así, por favor indique. (b) ¿En qué fecha se estableció el negocio? Si está iniciando, ¿cuál es la fecha proyectada? (c) ¿Dónde está ubicado? Proporcione la dirección de su residencia y de su negocio. (d) ¿Cuál es la estructura jurídica de su negocio? (DBA, LLC, por sus siglas en inglés, Propietario Único) **Ejemplo: ¡Delight, Delight! es una tienda única de confitería que ofrece a confiteros y pasteleros locales, bajo un mismo espacio para los clientes puedan comprar sus productos en un solo lugar ¡Delight, Delight! utiliza tonos de color rosa y café, tiene un logo diseñado en casa y el eslogan es "dulces que satisfacen". ¡Delight, Delight! se estableció en noviembre del 2003 como DBA, por sus siglas en inglés, en el Condado de Bexar y está ubicada en el 225 de la calle W. Poplar (comercial).**

### 3. ADMINISTRACIÓN Y OPERACIONES

(a) ¿Quiénes son todos los dueños? (b) ¿Quién administra o administrará el negocio? (c) Proporcione cualquier otra información clave (consejo asesor, personas de ventas clave, etc.) (d) Proporcione los días/horas en que los sitios están abiertos así como cualesquiera otras oportunidades de ventas. **Ejemplo: ¡Delight, Delight! es propiedad de San Angela (51%) y Jim Dell (49%). Ambos administran el inventario, ventas, compras diariamente. ¡Delight, Delight! también tiene un equipo de ventas regional con un miembro del personal clave y cuenta con un consejo asesor integrado por expertos, colaboradores y amigos para hacer crecer el negocio. El horario de la empresa es de lunes a sábado de 9 a 11 a.m. y cuenta con una página web activa las 24 horas del día donde los clientes pueden ordenar sus delicias en línea. ¡Delight, Delight! también participa en mercados de agricultores y exposiciones comerciales para aumentar sus ventas.**

#### 4. PRODUCTOS Y SERVICIOS

(a) Haga una lista de sus productos y servicios (anexe su menú, folleto, etc.) e incluya el precio de cada producto y servicio. (b) Proporcione información o paquetes que le ayudarán a determinar el costo de mercancías o servicios vendidos. **Ejemplo: ¡Delight, Delight! ofrece una gran variedad de dulces y pasteles creados por artesanos locales. Los postres incluyen mantecados, por pieza o por docena, pasteles y pies. Los mantecados varían en precio de \$1.00 a \$2.50. Los pasteles varían en precio de \$25 a \$50. Los pies varían en precio de \$8 a \$20.**

EJEMPLO: Menu de <i>Delight, Delight!</i>		
Producto	Descripción	Precio
<i>Mantecadas</i>	<i>Variedad de sabores incluyendo tradicionales (vainilla, chocolate, fresa, etc.) y de lujo (piña colada, fresas con crema, cappuccino, etc.)</i>	<i>\$1.00 a \$2.50</i>

#### 5. INDUSTRIA Y COMPETENCIA

(a) Describa la industria a la que pertenece su negocio (restaurante, entretenimiento, acondicionamiento físico, limpieza, etc.) y sus tendencias (existe gran demanda/saturación). (b) Describa a qué mercado sirve su negocio (ciudad, región, estado, en línea) (c) Enumere su competencia y por qué (d) En base a la industria y competencia describa de que manera su negocio es único y competitivo. **Ejemplo: ¡Delight, Delight! compete en la industria pastelera. Los meses pico de la industria son Noviembre, Diciembre y Febrero, aunque los dulces y pasteles se consumen durante todo el año. ¡Delight, Delight! opera y compete en el centro de San Antonio. ¡Delight, Delight! cuenta con competidores directos en el mercado, incluyendo a Pastelitos y Grandes Dulzuras, ambos ubicados a 3 millas de distancia. ¡Delight, Delight! planea penetrar el mercado como el único negocio con una gran variedad de dulces y pastelitos confeccionados en una sola ubicación.**

EJEMPLO: Tabla de Competencia			
Empresa	Ubicación	Productos / Servicios	Rango de Precio
<i>Nombre de su competidor</i>	<i>Incluya la dirección completa</i>	<i>Enumere los productos y servicios que la empresa ofrece</i>	<i>Enumero los rangos de precios para los productos y servicios que ofrece</i>

## 6. CLIENTES

(a) ¿Su empresa presta servicios a negocios, consumidores, a ambos? (b) ¿Cómo es su cliente/ cliente potencial? (haga un perfil de a quién presta servicios su negocio, incluyendo estilo de vida, ingreso disponible, educación, etc. (c) Describa a sus clientes y ventas actuales y cualesquiera tendencias. **Ejemplo: ¡Delight, Delight! desea atraer a aquellos que busquen disfrutar de un dulce bocadillo o regalarlo a alguien especial. Los clientes ideales de ¡Delight, Delight! consisten de familias con niños, profesionistas, y aquellas otras personas que tengan dinero extra para gastar en pequeños postres lujosos. Estos clientes ideales compran al menos una vez al mes para ocasiones especiales como cumpleaños, días festivos, aniversarios, etc.**

## 7. ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA Y VENTAS

(a) ¿Cómo promociona/promocionará sus productos/servicios para crear ventas? (b) ¿Qué tipo de estrategias de publicidad/mercadotecnia está utilizando? (c) ¿Cómo va a generar ventas? (d)¿Cuánto gasta o gastará en mercadotecnia y ventas? **Ejemplo: ¡Delight, Delight! utiliza Facebook y Twitter diariamente para mostrar fotos de los productos, anunciar ventas y promocionar el negocio. ¡Delight, Delight! también cuenta con un sitio de internet donde se muestran las diferentes variedades de productos, precios y las horas de operación del negocio. ¡Delight, Delight! reparte folletos en los negocios y residencias cercanos. El presupuesto mensual para la publicidad es de \$150.**

## 8. PLAN FINANCIERO

(a) Proporcione un presupuesto para el uso de fondos. (b) Proporcione un cálculo de su presupuesto personal y del negocio en bases mensuales (costos fijos y variables). (c) Proporcione sus ganancias/ pérdidas (utilidades) de su últimos 3 años en su declaración de impuestos. (d) ¿Cuáles son sus ventas actuales y pasadas y cuáles sus ventas/ingresos mensuales proyectados **Ejemplo: ¡Delight, Delight! gasta alrededor de \$2,300 los siguientes gastos: renta, agua y luz, seguro, contaduría, materia prima, mantenimiento del sitio de internet, publicidad y gastos de oficina. El ingreso mensual es de \$3,000. Con el préstamo, ¡Delight, Delight! podrá comprar una batidora de \$4,000 y una cubierta para estufa de \$6,000.**