



emp^{re}ware

El Plan de Negocios

INDICE

1. ¿Qué es el plan de negocio?
2. ¿Para qué sirve el plan de negocio?
3. Consejos para armar tu plan de negocio
4. Sobre Empreward (www.empreward.com)

¿Qué es el Plan de Negocio?

¿Qué es el Plan de Negocio?

El Plan de Negocio es el proceso de pensar la mejor forma de hacer tu negocio, y funciona como tu hoja de ruta.

Más que el documento en sí, lo que importa es el proceso que experimentas.

En este proceso adquieres un mejor entendimiento del potencial y atractivo de tu negocio, así como de los riesgos y aspectos clave para tener éxito.

Documentos relacionados

Contenido del plan de negocio

www.empreware.com/documentos/Contenido-plan-de-negocio.pdf

Ejemplo de un plan de negocio

www.empreware.com/documentos/ejemplo-vistete.pdf

**¿Para qué sirve el
Plan de Negocio?**

¿Para qué sirve el Plan de Negocio?

Decidir si conviene hacer el negocio

Te ayudará a entender:

- El dinero que puedes ganar
- El financiamiento que necesitas para lanzarlo
- La rentabilidad de la inversión
- Los riesgos asociados

Dirigir tu negocio

Te ayudará a:

- Establecer objetivos
- Definir las tareas críticas de tu negocio para que te enfoques sólo en ellas
- Asignar tus recursos (principalmente tiempo y dinero)
- Encontrar oportunidades de mejora

¿Para qué sirve el Plan de Negocio?

Conseguir financiamiento

Con el plan de negocios tendrás mayor claridad para transmitirle tanto a inversores como a bancos:

- El financiamiento que necesitas y para qué lo necesitas.
- El potencial de tu negocio.
- En el caso de inversores, la rentabilidad esperada de su inversión.
- En el caso de bancos, la forma en que devolverás el préstamo.

Consejos para armar tu Plan de Negocio

Consejos para armar tu plan de negocio

Tómalo como una solución

El plan de negocio debe ser una ayuda para ti, no un problema más.

No tiene sentido dedicarle demasiado tiempo a la elaboración del plan de negocio antes de pasar a la acción. El plan de negocio debe guiar las acciones, no demorarlas.

El primer plan de negocio debiera llevar no más de 4 semanas, y se irá afinando con el correr del negocio.

El objetivo del primer plan es ayudarte a tomar la primera decisión sobre tu negocio: hacerlo o no hacerlo.

A medida que el negocio avanza los supuestos se irán validando y el plan se irá ajustando.

Consejos para armar tu plan de negocio

Realízalo con cierta frecuencia

El plan de negocio no es un proceso que se realiza antes de lanzar tu negocio y por única vez. Por el contrario, es un proceso que deberías vivir permanentemente.

Ya sea mientras caminan por la calle, conducen su automóvil o en un proceso formal, todos los empresarios se encuentran permanentemente pensando en la forma de mejorar sus negocios.

Es recomendable que realices un proceso formal de planificación de tu negocio con una periodicidad no mayor a los 6 meses.

Consejos para armar tu plan de negocio

Hazlo en dos etapas

A la hora de hacer tu plan de negocio, lo más recomendable es abrir el proceso en dos etapas (o dos capas de pintura).

La primera debe realizarse en no más de tres días y exclusivamente con la información con la que cuentas al momento. La idea es no salir a buscar información, ya que esto es lo que suele alargar el proceso.

Una vez que hubieras realizado esta primera versión (primer capa de pintura), tendrás una visión más clara sobre tu negocio como un todo.

En la segunda capa de pintura profundizarás sólo en aquellos puntos en los que vale la pena hacerlo por resultar críticos a tu negocio. De esta manera no perderás tiempo en temas poco relevantes.

Consejos para armar tu plan de negocio

Busca feedback

Algo que suele ayudar a mejorar en forma temprana tu negocio (y por ende ahorrarte dinero, tiempos y dolores de cabeza) es el feedback de otras personas, especialmente aquellas que tienen experiencias valiosas.

Si bien muchos tienen temor a que les “roben el proyecto”, es más lo que tienes para ganar de lo que tienes para perder si la compartes con otros.

Analiza negocios comparables

Es clave analizar cómo lo hacen empresas comparables, ya que ellas recorrieron una curva de aprendizaje de mucho valor para tu negocio.

Esto no significa que debas copiar sus modelos de negocio, pero sí que los conozcas y analices para tomar ideas.

Sobre Empreware

Sobre Empreward

Hace más de 15 años trabajamos en temas vinculados a la creación de nuevos negocios. En el equipo combinamos experiencias como emprendedores, inversores, consultores de negocios y desarrolladores de software.

En 2010 lanzamos Empreward para ayudar a personas de todo el mundo a crear y ejecutar sus Planes de Negocios.

Nuestro software ya ha ayudado a miles de personas y empresas en más de 20 países; ha sido reconocido por importantes y está siendo utilizado en diferentes universidades y escuelas de negocios del mundo.

Nuestra misión es ayudar a los empresarios en su ardua tarea de mejorar el mundo.

¡Esperamos ayudarte a ti también!

Síguenos en nuestro blog <http://blog.empreward.com>



Descarga hoy mismo tu versión demo

Con Empreward puedes hacer tu Plan de Negocio en forma simple y profesional

Descárgalo gratis en www.empreward.com

