

ANEXO II – PLAN DE NEGOCIO

Propuesta Ejemplo de 'Estructura de Plan de Negocio':

1. Resumen ejecutivo

- ¿Cuál es el nombre del negocio y su área de actividad?
- ¿Cuál es la misión?
- ¿Cuál es el alcance del negocio y el mercado potencial para sus productos?
- ¿Por qué constituye una propuesta innovadora y ganadora?
- ¿Cuáles son los puntos fuertes y débiles del proyecto?
- ¿Cuáles son sus referencias y su experiencia relevante para el proyecto concreto?

2. El historial de la empresa y / o de los promotores

- ¿Cómo surgió el proyecto?
- ¿Es una empresa nueva o no y, si es así, por qué se decidió crear una?
- ¿De qué forma la experiencia pasada de los promotores puede contribuir al éxito del proyecto?
- ¿Tienen experiencia de gestión? ¿Conocen en profundidad el área de negocio?
- ¿Cuáles son los puntos fuertes y los puntos débiles del proyecto en la óptica de sus promotores?

3. El mercado subyacente

- Fundamentar la viabilidad base de la idea / producto de que se trate;
- Traducir el conocimiento específico de los promotores sobre el mismo.

4. El Proyecto / Producto / Idea

- Resumen del proyecto y resumen de las actividades a ser desarrolladas;
- Motivación y objetivos de los participantes en el proceso;
- Puntos críticos en el desarrollo del proyecto;
- El producto / servicio y su mercado (descripción de las características del producto con destaque para el componente innovador, fecha de lanzamiento en el mercado);
- Los recursos físicos y de producción necesarios.

5. Estrategia Comercial

- La identificación de clientes potenciales;
- La creación de segmentos de clientes objetivo;
- Desarrollo de los elementos de imagen y comunicación;
- Desarrollo de una estrategia de ventas eficaz, anticipando argumentos contra las resistencias y las objeciones;
- El montaje y la formación de las fuerzas de ventas;
- Identificación de las acciones de marketing relevantes.

CEOE
Valladolid

45
años

liderandoalcomercio
avadeco
agrupacionvallisoletanadecomercio

EN COLABORACIÓN CON: