



El plan de negocio en 8 páginas

Hacer un plan de negocios lo más simple posible, debiendo incluir por lo menos cuatro cosas:

1. **¿Quién eres y qué clase de negocio quieres construir?**
2. **¿Para qué necesitas dinero?**
3. **¿Cuánto necesitas?**
4. **¿Cómo lo vas a pagar o a devolver?**

Después es recomendable preparar una carpeta, con la etiqueta de Plan de negocio e insertar 5 separadores:

1. **Separador 1:** título “**La historia de la compañía**”, que nos dirá quienes somos.
 2. **Separador 2:** titulado “**Las oportunidades actuales**”
 3. **Separador 3:** “**El presupuesto**”
 4. **Separador 4:** “**Los pagos (payback) y las finanzas**”
 5. **Separador 5 :** “**Anexo.- Documentación de ayuda**”, que sea simple.
- Las primeras dos páginas deberían ser la **historia** de la compañía, en ellas incluiríamos: fecha de constitución, visión, misión, valores, objetivos y dedicación, Productos y servicios, RRHH, etc.
 - Las dos páginas siguientes, están dedicadas a las “**oportunidades actuales**”, aquí detallaremos las oportunidades del negocio actuales y las que pueden ser potenciales en el futuro y que indican las inversiones necesarias cara al banco o el préstamo a pedir. Se indicarán *las ventas con datos concretos*. Plan comercial y de marketing (2 ó 3 años, en algunos casos los próximos 5) y mensual del año en curso con desglose de comerciales y cruce de productos si lo hubiera.
 - Las 2 páginas siguientes el “**Presupuesto**”, ahora explicaremos las necesidades financieras y donde se van a gastar, conveniente hacer un listado de en qué se va a gastar, si es posible mensualmente mejor. Aquí es conveniente hacer anotaciones para explicar en detalle las necesidades de tesorería. El mayor defecto en planes de negocio es la falta de detalles.
 - Las últimas páginas contienen los “**informes financieros**”, a ser posible los 12 próximos meses y la proyección a 2 ó 3 años.
 1. **Tesorería**
 2. **Cuenta de explotación o resultados (previsional)**
 3. **Balance previsional, nos da una idea de la “estructura financiera”.**
 4. **Análisis del punto de equilibrio (Anual, mensual (real y previsto)).**
 - Un anexo llamado “**Documentación de ayuda**”, será cualquier documento que ayude en el objetivo del plan, supuestos para hacer previsiones, análisis de competencia, etc.

Si necesitas ayuda estamos aquí, recuerda que **el coach (entrenador) no es solo para el deporte**. Te queremos ayudar, mándanos tus comentarios y compártelos con nosotros.

www.atriocoaching.com

Tu éxito, es nuestro éxito. Te deseamos muchos éxitos empresariales



El plan en ocho páginas y anexo. Lo imprescindible

1. Historia de la compañía

- Análisis de situación y datos básicos.
- Vision, misión y valores
- Organización y plan de recursos humanos
- Plan estratégico y operativo
- Productos y servicios (1 hoja)

2. Oportunidades actuales

- Mercado potencial
- Cliente objetivo
- Estrategia de ventas
- Plan de Ventas (3 años) detallado en el año en curso
- Marketing y publicidad.

3. Presupuesto

- Plan de inversiones y gastos
- Presupuesto de ingresos
- Necesidades financieras y el plan de financiación.

4. Informes financieros

- Indicadores, ratios o cualquier sistema de control.
- Punto de equilibrio
- Cuenta de explotación
- Balances previsionales
- Tesorería

5. Anexo .- Documentación de ayuda (lo que se crea necesario)

- Precios.
- DAFO
- Análisis de la competencia
- Supuestos o premisas para el plan
- Condiciones de trabajo y remuneración
- Logística y distribución
- Compras