**Plan de negocios**

Fecha de su plan de negocios:

Nombre de la empresa:

Propietarios y porcentaje de propiedad:

Dirección comercial:

Teléfono:

Correo electrónico:

Experiencia laboral:

Educación:

Nombre y número de teléfono de dos referencias personales:

* Referencia 1:
* Referencia 2:

**Composición accionaria**

*Composición y titularidad de la persona jurídica*

**Declaración de misión**

La misión de mi empresa es

**Objetivos**

Los objetivos principales son:

1.
2.
3.

**Estrategias**

Las estrategias para lograr estos objetivos son:

1.
2.
3.

**Producto/Precio/Servicio**

El producto/servicio que se vende es

**Análisis FODA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Fortalezas**      | **Debilidades**      |
| **Oportunidades**      | **Amenazas**      |

La compañía planea aprovechar sus fortalezas de la siguiente manera:

La compañía planea resolver las debilidades de la siguiente manera:

La compañía planea aprovechar las oportunidades de la siguiente manera:

La compañía planea evitar las amenazas de la siguiente manera:

**Plan de mercadotecnia**

Mi producto se venderá en las siguientes áreas geográficas:

Los objetivos de nuestras iniciativas de mercadotecnia son: *(describir a los clientes)*

Entre los competidores de este producto se encuentran

El negocio se comercializará a través de *(describir los métodos de comercialización)*

**Márgenes y gestión de riesgos**

Los principales riesgos del mercado incluyen

Las estrategias utilizadas para mitigar los riesgos y asegurar mejor los márgenes incluyen

**Plan financiero**

Resumen: La cantidad de capital operativo y de largo plazo necesario para llevar a cabo este plan de negocios es

**Plan de recursos humanos**

¿Cuántos empleados a tiempo completo trabajan en total en la empresa?

¿Cuántos empleados por temporada trabajan en total en la empresa?

¿Cuáles son los títulos de los empleados a tiempo completo?

¿Cómo cambiarán las necesidades de empleo de la empresa en los próximos cinco años?



Instrucciones del plan de negocios

Este recurso está diseñado para ayudar en la preparación del requisito del plan de negocios de la solicitud. Elaborar un plan de negocios es uno de los primeros pasos para el éxito. Formular ideas en palabras escritas proporciona una hoja de ruta para dirigir su negocio y alcanzar el éxito empresarial. Demuestra que ha investigado a fondo su idea de negocio antes de lanzarse en ella. Utilice esta guía para ayudarse durante algunas de las horas más valiosas de tu carrera empresarial ― la creación de un plan de negocios―. Asegúrese de abordar las necesidades a largo plazo de su negocio y diseñe estrategias que complementen el rendimiento general de su empresa y su satisfacción personal.

Su gerente de Relaciones de AgWest Farm Credit también puede ayudarlo en este proceso.

**Nombre de la empresa**: El nombre debe integrarse bien con lo que se vende, ser fácil de recordar y poder crear una buena marca a lo largo del tiempo.

**Declaración de misión**: Define el propósito de la existencia de la empresa y determina la dirección que debe tomar toda actividad futura; debe ser cuantificable, definible y procesable.

 *Ejemplos:*

“Proporcionar un servicio y un producto excelentes para crear una base de clientes recurrentes que confíe en nuestras fortalezas y utilice el precio como un factor decisivo de calidad inferior”.

“Mantener un puesto agrícola rentable que sea amigable para la familia, que inspire a los padres a traer a sus familias como un destino, además de un lugar para comprar productos frescos”.

“Proporcionar a los consumidores un suministro saludable de leche fresca de granja en un entorno propicio para la salud de las vacas lecheras y respetuoso con el medio ambiente, al tiempo que se garantiza a los propietarios un estilo de vida de calidad”.

**Objetivos**: Breve lista de objetivos para el período de tiempo cubierto por el plan que sean específicos, cuantificables, acordados, realistas y específicos en el tiempo.

 *Ejemplos:*

 “Generar $75,000 en ventas entre enero y junio”.

“Aumentar la producción del invernadero en un 10 % durante esta temporada”.

 “Adquirir diez nuevos clientes este año”.

**Estrategias**: Las reglas y pautas mediante las cuales se puede lograr la misión, los objetivos, etc.

 *Ejemplos:*

“Organizar jornadas de puertas abiertas y anunciar el producto en la zona para exponer el negocio a clientes potenciales”.

“Todos los insumos se comprarán al mismo proveedor para recibir descuentos por volumen y así reducir costos”.

“Conocimiento y reuniones constantes con clientes potenciales para crear una base de clientes leales y profunda”.

**Materia prima/Producto/Servicio**: Una declaración clara de cuál es el producto o qué servicio brindará su empresa, centrándose en factores únicos y deseables. En el caso de un producto, explique qué hace, cómo funciona, cuánto dura, etc. En el caso de un servicio, explique el servicio, cuánto tiempo se tarda en prestarlo, etc., y describa el precio y cómo se alcanzó.

**Análisis FODA**: Complete el cuadro de la página dos con los factores internos (fortalezas y debilidades) y los factores externos (oportunidades y amenazas) que ha identificado para su empresa y/o producto. Luego, explique cómo responderá a cada uno.

 *Ejemplo:*

**Fortalezas**

* Capacidad para responder rápidamente a las demandas de los clientes.
* Personal con un alto nivel de experiencia
* Sin presencia en el mercado ni reputación
* El flujo de caja no es fiable en las primeras etapas.

**Debilidades**

* Solidez/capacidad financiera limitada para absorber una pérdida.
* Historial de producción no probado

**Oportunidades**

* El ayuntamiento quiere animar a las empresas locales a trabajar siempre que sea posible.
* Los competidores pueden ser lentos a la hora de adoptar nuevas tecnologías.

**Amenazas**

* Aumento de los costos de los suministros necesarios
* Un nuevo competidor en la zona

**Plan de mercadotecnia**: Describa el mercado y cómo piensa utilizar sus recursos, fortalezas y oportunidades para penetrar en el mercado, incluidas las estrategias de ventas y mercadotecnia. Incluya cómo planea llegar al mercado objetivo, como pruebas de sabor, publicidad en periódicos locales, presencia en mercados de agricultores, publicidad por correo directo o un sitio web.

**Plan financiero**: Indique la cantidad de dinero necesaria y dónde se utilizará ese dinero. Esto ya debería haberse proporcionado en la solicitud. Complete el presupuesto de flujo de caja mensual adicional requerido para reconocer el plan financiero.