

PLAN DE NEGOCIO LA IDEA EMPRESARIAL

TORREJON EMPRENDE

ANTES DE EMPEZAR , SIMPLEMENTE VOY A
DECIROS QUE TENGO DOS NOTICIAS:



UNA MALA



UNA BUENA

LA MALA

- No habra trabajo para todos .
- QUE NO HAY IDEAS

CRISIS

LA BUENA

- QUE SIEMPRE TENDREMOS
LA POSIBILIDAD DE
¡EMPRENDER!

*El sacrificio
de hoy es
el éxito de
mañana..✓*





LOS PROBLEMAS DE EMPRENDER

DESCRIBE:

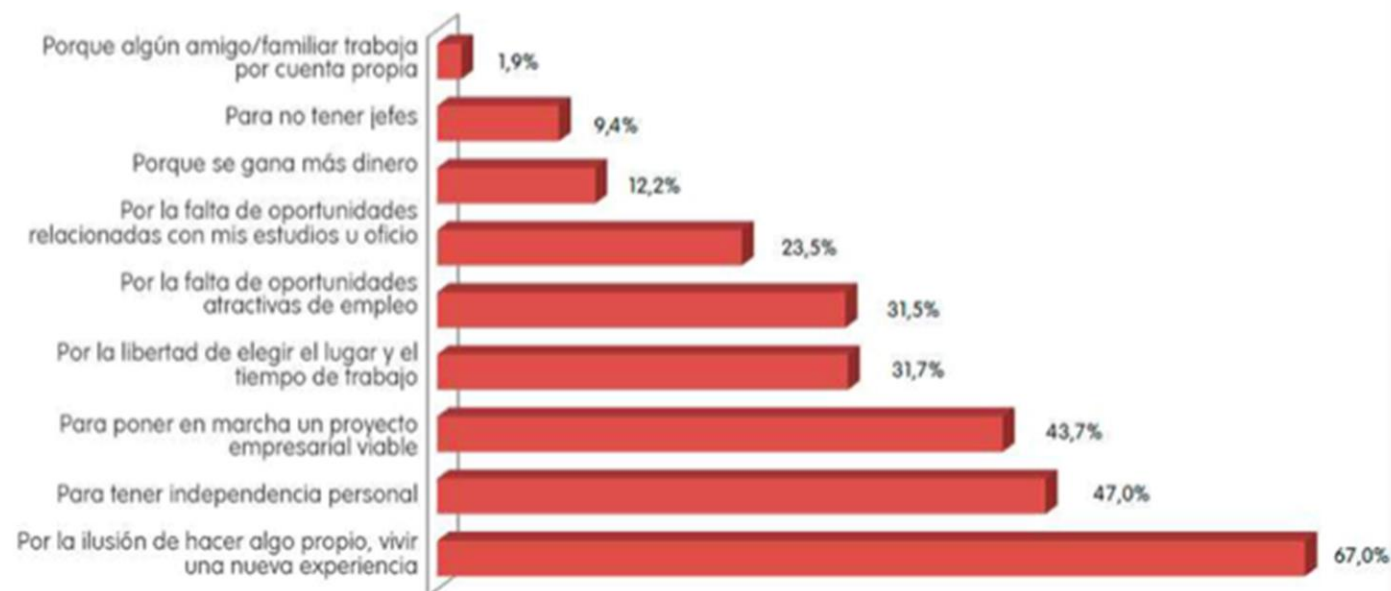
- a) ¿Qué es exactamente lo que quieres ?
¿Puedes PRECISAR con más detalle?
- b) ¿Dónde quieres alcanzar tu objetivo?
- c) ¿Quién o quiénes están involucrados
en tu objetivo?
- d) ¿Cuándo quieres alcanzar tu objetivo?
¿Cuánto tiempo necesitas para
conseguirlo?
- e) Como vas a realizarlo?

LAS PRIMERAS BARRERAS PARA EMPRENDER

- ¿Tengo una idea clara?
- ¿Y si invierto mi tiempo y no lo rentabilizo?
- ¿Invierto en un local o en una tienda online?
- ¿La desarrollo sol@?
- ¿Busco soci@s?
- ¿Tendré madera de emprendedor/ar?

TRABAJAR POR CUENTA PROPIA O CUENTA AJENA

¿Por qué preferirías trabajar por cuenta propia?



Fuente: II Encuesta Adecco Jóvenes Emprendedores



ESTABLECE TUS OBJETIVOS

¿QUÉ / DÓNDE / QUIÉN/ES / CUÁNDO
/ CUÁNTO/ CÓMO?

- a) ¿Qué es exactamente lo que quieres ?
¿Puedes describirlo con más detalle?
- b) ¿Dónde quieres alcanzar tu objetivo?
- c) ¿Quién o quiénes están involucrados
en tu objetivo?
- d) ¿Cuándo quieres alcanzar tu objetivo?
¿Cuánto tiempo necesitas para
conseguirlo?
- e) Como vas a realizarlo?

• PARA ALCANZAR ALGO.
• QUE NUNCA HAS TENIDO
TENDRÁS QUE HACER ALGO

• QUE NUNCA HICISTE.
¡ SI QUIERES PUEDES LOGRAR TODO LO QUE DESEES!

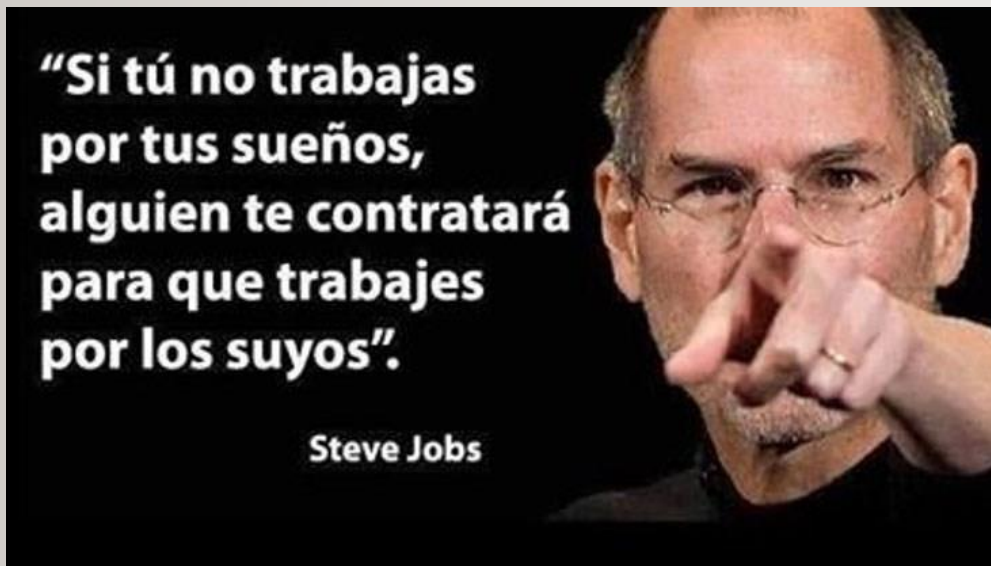
MENTALIDAD EMPRENDEDORA

- Debemos aclarar y despejar las barreras para poder emprender.
- Para ello tenemos que:
 - Estar seguros
 - Luchar contra los miedos
 - Tener autoconfianza en nosotros
 - Ser perseverantes
 - Buscar apoyos
 - Ser buenos líderes
 - Saber comunicar



“Quién mueve montañas, empezó moviendo piedrecitas”
Confucio

¡ NO TENGAS MIEDO A COMETER ERRORES, CREA, CONFÍA Y CREE EN TI !



LA VISIÓN REAL DE TU IDEA



- Realizados los pasos siguientes nos faltaría:
 - Diseñar nuestro plan económico-financiero
 - ¿De qué presupuesto partimos?
 - ¿Necesitamos financiación?
 - ¿Buscamos inversores?
 - Establecer nuestra previsión de ventas
 - Desglosar nuestros costes:
 - Inversión inicial
 - Inversión en materiales
 - Personal...
 - Efectuar una progresión a varios años



¿SERÁ RENTABLE MI IDEA?

DISEÑA, SEGMENTA Y LOCALIZA

- Debes definir el catálogo de productos/servicios
- Evaluar los perfiles de los sectores de cliente
- Segmentar el público Objetivo al que de te diriges
- Identificar a tus competidores
- Establecer una política de distribución
- Localizarte
- Lanzar tu campaña de actuación

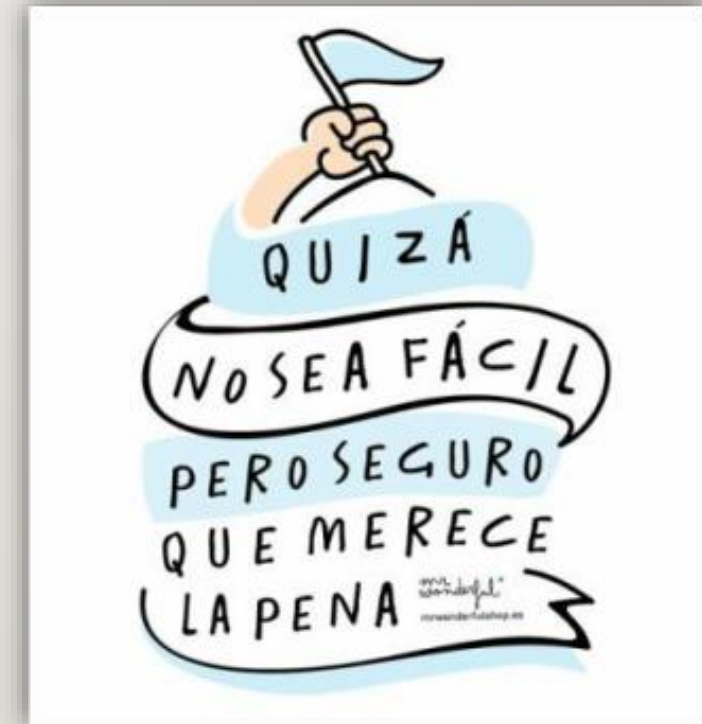


COMPETENCIAS , HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS



SI LO MISMO DE SIEMPRE YA NO FUNCIONA, PUES DEBEREMOS CAMBIARLO

- Ponte en el nivel de colaboración, no trates de competir
- Piensa en grande
- Colabora
- Racionaliza tu tiempo y gestiónalo de forma eficaz
- Aprende a delegar
- Asume que no debes ser perfecta
- Cree en ti misma
- Arriésgate. Sal de tu zona de confort
- Fórmate y renuévate



¡PIENSA QUE TODO VA SALIR BIEN A PESAR DE LOS OBSTÁCULOS!



Y COMO NO SABÍA
QUE ERA IMPOSIBLE...
LO HIZO. one
wonderful THINK A.E. 2010
© 2010 one.wonderful.com



HOY VOY A
CONSEGUIR
TODO LO QUE
ME PROPONGA.
one
wonderful © 2010 one.wonderful.com

NECESITO UN PLAN DE NEGOCIO



**“Todo parece imposible
hasta que se hace”**

- Nelson Mandela

PLAN DE NEGOCIO

- I.- RESUMAMOS EL PROYECTO
- II.- CONDICIONANTES DEL PROYECTO
- III.- INVESTIGACION DE MERCADO
- IV.- INSTALACIONES, PROCESOS, LOGISTICA, ORGANIZACIÓN
- V.- DESARROLLO PRODUCTO/ SERVICIO
- VI.- ASPECTOS LEGALES
- VII.- PLAN DE MARKETING
- VIII.-PLAN FINANCIERO

I.-RESUMEN DEL PROYECTO

- 1.- SINTETIZAR EL PROYECTO
- 2.- CONCRECCION, ESPECIFICIDAD, RESULTADOS
- 3.- NOMBRE DEL PROYECTO
- 4.- UBICACIÓN PREVISTA
- 5.- PROMOTORES
- 6.- VOLUMEN DE INVERSION PREVISTA
- 7.- CREACION DE EMPLEO



II.- CONDICIONANTES DEL PROYECTO

I.- CONDICIONANTES EXTERNAS
SOCIOECONOMICAS
TECNICAS
LEGISLATIVAS

2.- CONDICIONANTES INTERNAS (SOCIOS / COMPETENCIAS)

3.- SINTESIS DAFO

Debilidades

Amenazas

Fortalezas

Oportunidades

III.- INVESTIGACION DE MERCADO

- 1.- MERCADO A NIVEL DE CLIENTE FINAL
- 2.- MERCADO A NIVEL DE CANAL DE DISTRIBUCION
- 3.- MERCADO A NIVEL DE PRESCRIPTORES
- 4.- MERCADO A NIVEL DE COMPETIDORES
- 5.- FUENTES DE INFORMACION RELEVANTES.



IV.- INSTALACIONES, PROCESOS, LOGISTICA

- 1.- UBICACIÓN GEOGRAFICA
- 2.- INSTALACIONES DE LA EMPRESA
- 3.- INVERSIONES , FASES A EJECUTAR
- 4.- PROCESOS PRODUCTIVOS
- 5.- PROCESOS LOGISTICOS
- 6.- RECURSOS HUMANOS
- 7.- PLAN DE OPERACIONES



V.- DESARROLLO PRODUCTO/ SERVICIO

- 1.- ASPECTOS ESENCIALES (PRODUCTO/ SERVICIO)
- 2.- ASPECTOS SECUNDARIOS (ENVASES, IMAGENES, GARANTÍAS, ETC)
- 3.- PRODUCTO MÍNIMO VIABLE / SERVICIO MÍNIMO VIABLE.



VI.- ASPECTOS LEGALES

- 1.- FORMAS JURIDICAS
- 2.- ASPECTOS SECUNDARIOS (ENVASES, IMAGENES, GARANTÍAS, ETC)
- 3.- PRODUCTO MÍNIMO VIABLE / SERVICIO MÍNIMO VIABLE.



VII.- PLAN DE MARKETING

I.- DIFERENCIACION DEL PRODUCTO

II.- PRECIO

III.- COMUNICACIÓN Y PROMOCION

IV.- DISTRIBUCION Y RED DE VENTAS



VII.- PLAN FINANCIERO

- 1.- INVERSIONES . FINANCIACION
- 2.- PLAN DE EXPLOTACION
- 3.- PRESUPUESTOS DE TESORERIA
- 4.- BALANCES FINALES
- 5.- UMBRAL DE RENTABILIDAD . PUNTO DE EQUILIBRIO
- 6.- VIABILIDAD



	Urgente	No Urgente
Importante	Hacerlo	Planificarlo
No Importante	Delegarlo	Eliminarlo o Postergarlo

GRACIAS POR SU ATENCION .

SÍGUENOS EN LAS REDES

- Puedes encontrar más información en:

- www.nassalawconsultores.com



- Redes sociales:



644.73.41.83



info@nassalawconsultores.com

- Nos encontramos en :

- Avda. Constitución 82 – Edif.García, 1ªPlanta – Despacho 6.

Torrejón de Ardoz, 28850 – Madrid

Telf. / Fax 91.656.49.66

Practica
el arte
de ser mejor