

Cómo elaborar un plan de negocios: tu plantilla en 10 pasos

Los siguientes 10 pasos te guiarán durante el proceso creativo y servirán como índice en la versión final:

1. [Resumen ejecutivo](#)
2. [Descripción de la empresa](#)
3. [Potencial e investigación de mercado](#)
4. [Análisis competitivo](#)
5. [Producto o servicio](#)
6. [Estrategia de ventas y marketing](#)
7. [Variables financieras del negocio](#)
8. [Organización y administración](#)
9. [Solicitud de asignación de fondos](#)
10. [Anexo de documentos oficiales](#)

1. Resumen ejecutivo

Aunque aparezca como primer punto en el plan, escribe el resumen ejecutivo como último paso para que puedas condensar las ideas esenciales de las otras nueve secciones.

Por ahora, déjalo como un marcador de posición.

En el resumen ejecutivo, se delinea toda la información fundamental sobre el negocio en un espacio relativamente acotado (por lo general, una página o menos).

Se trata de una mirada general de todo y resume las otras secciones del plan.

Cómo escribir un resumen ejecutivo

- para [clientes objetivo]
- que no están satisfechos con [soluciones actuales]
- nuestro [producto o servicio] resuelve [problemas clave del cliente]
- a diferencia de [producto de la competencia], tenemos [diferenciación de funciones clave]

Ejemplo de un resumen ejecutivo

Según investigaciones de mercado, una creciente cantidad de consumidores acaudalados de Cleveland están interesados en el paisajismo basado en el diseño sostenible.

Sin embargo, son pocas las empresas de alta gama que se dedican a esa actividad.

En la actualidad, existen solo dos, y ninguno de ellos se concentra en la planificación respetuosa con el medioambiente ni está certificado por organizaciones ecologistas.

Landscapers Inc. ofrece un servicio premium y sostenible a clientes con ingresos disponibles, grandes jardines y amor por la naturaleza.

2. Descripción de la empresa

(1) Misión

La misión es el motivo por el cual existe el negocio. Más que simplemente a qué te dedicas o qué vendes, tiene que ver con la razón de existir.

Piensa en lo que te motiva, qué vivencias y experiencias te impulsaron a iniciar el negocio, los problemas que resuelves y los temas de amplio alcance social que te interesan, entre otras cuestiones.

(2) Historia de la empresa

No te preocupes por hacer un denso relato de la historia de la empresa. En cambio, escríbelo como si fueran datos de un perfil:

- fecha de creación e hitos
- ubicación (o ubicaciones)
- liderazgo y cantidad de empleados
- productos o servicios insignia

Luego, convierte esa lista en uno o dos párrafos.

(3) Objetivos empresariales

Los objetivos empresariales te marcan el camino a seguir.

Estos deben cumplir la premisa SMART (en inglés: specific, measurable, achievable, realistic y time- bound), es decir, deben ser específicos, medibles, alcanzables, realistas y con plazos, o bien, estar vinculados a resultados clave, como métricas y números.

Ejemplo de descripción de una empresa

La misión de Landscape Inc. es cambiar la cara de nuestra ciudad a partir del paisajismo sostenible y ayudarte a crear los espacios de tus sueños al aire libre.

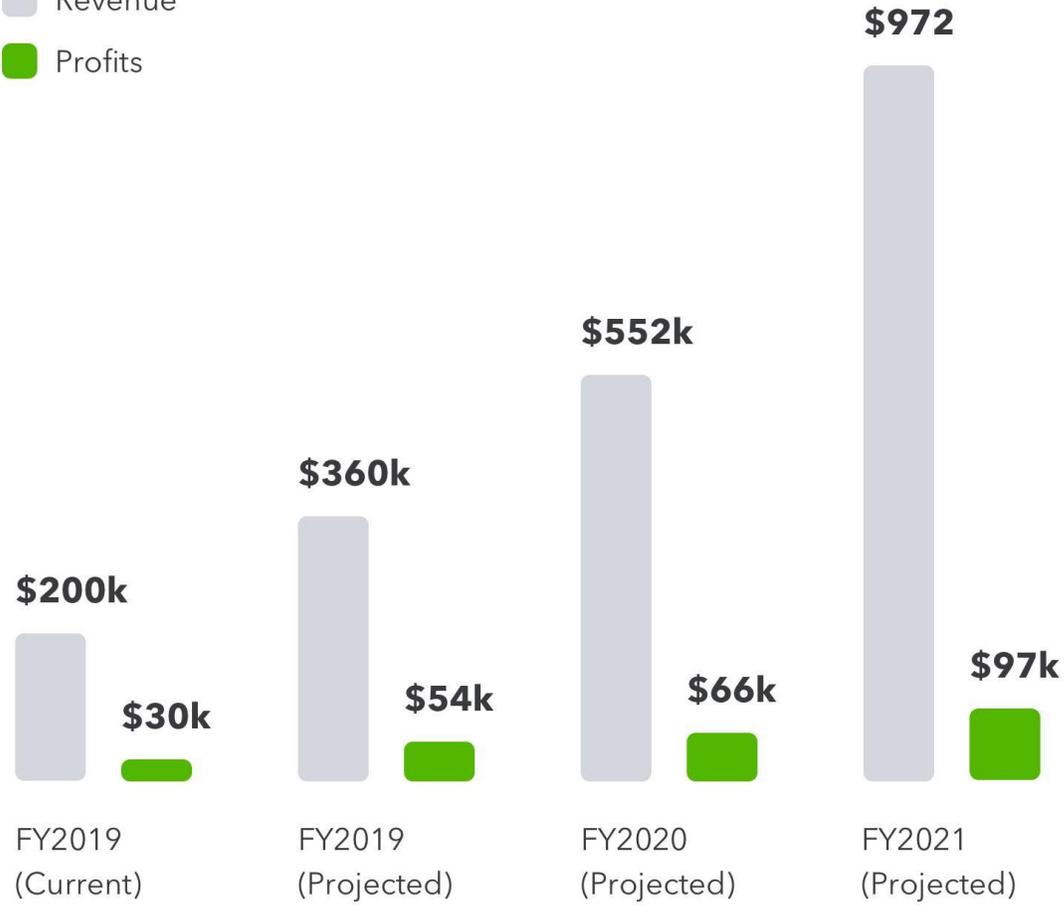
Fundada en 2019 por las hermanas Sherry y Shelly Smith, en Landscape Inc, contamos con más de 25 años de experiencia en paisajismo y arquitectura combinados. Nuestros cuatro empleados trabajan en equipos de dos y ya han completado diez proyectos para algunos de los líderes de la comunidad y los negocios más influyentes de Cleveland.

Nuestros objetivos para los próximos tres años son los siguientes:

1. Consolidar nuestra brillante reputación como un negocio basado en servicios que siempre supera las expectativas del cliente y honra el medioambiente.
2. Completar al menos 18 proyectos durante el primer año, 24 en el segundo y 36 en el tercero a partir de recomendaciones verbales, referencias y eventos promocionales del sector hogar.
3. Incrementar los ingresos de USD 360 000 en el año fiscal 2019 a USD 972 000 en el año fiscal 2021 en función de las variables financieras de diez proyectos completados en los últimos nueve meses.

Landscape Inc. growth objectives

- Revenue
- Profits

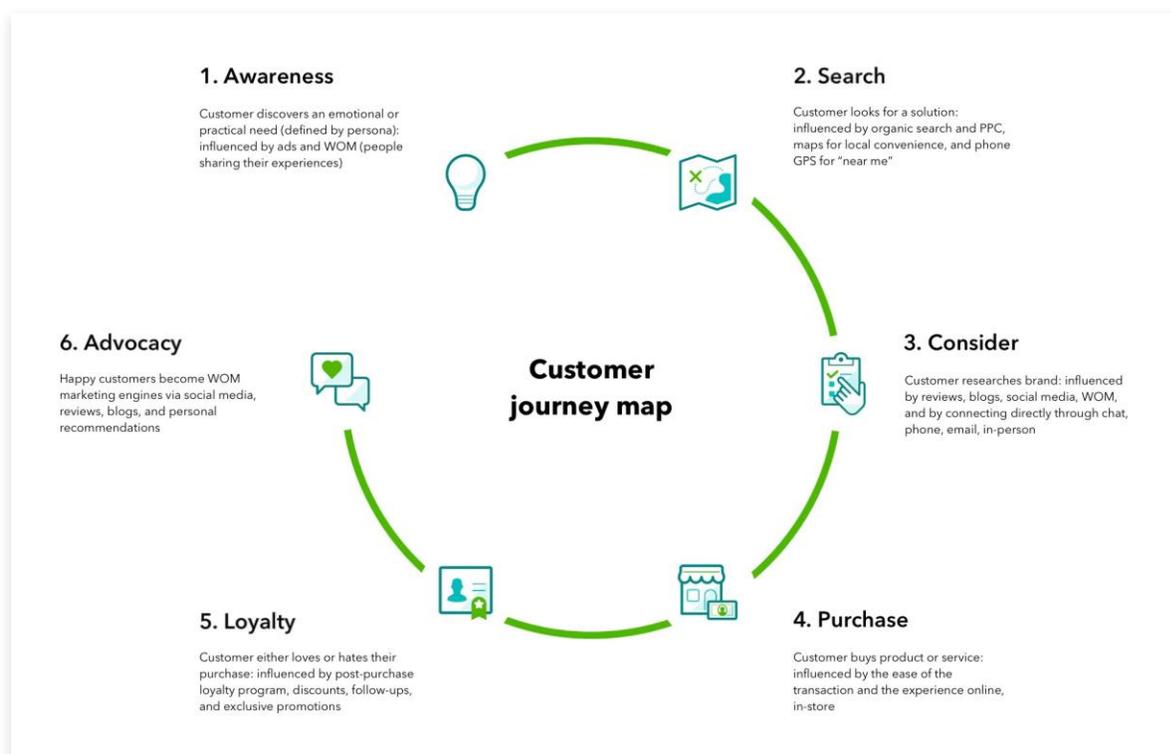


3. Potencial e investigación de mercado

Los mercados objetivo (personas) identifican la información demográfica:

- ubicación
- ingresos
- edad
- género
- educación
- profesión
- pasatiempos
- etc.

Puedes perfeccionar aún más el objetivo si trazas el recorrido del cliente:



Ejemplo de potencial e investigación de mercado

El cliente ideal de Landscapers Inc. es un acaudalado *baby boomer* o alguien que pertenece a la generación X y tiene entre 35 y 65 años, e ingresos disponibles elevados. Se trata de propietarios y, si bien el género es indistinto, principalmente son ellas quienes se interesan. Son profesionales activos o recientemente jubilados.

Adoran la vida al aire libre, buscan disfrutar de la belleza y la serenidad de la naturaleza de sus propios jardines, pero no tienen el tiempo o la habilidad para ocuparse ellos mismos.

De acuerdo con la investigación de mercado, la oportunidad para Landscape Inc. es insuperable:

- En los EE. UU., el total de ingresos por servicios de paisajismo pasó de USD 69 800 millones en 2013 a USD 99 000 millones en 2019.
- Entre los contratistas de paisajismo, el diseño y el desarrollo son la segunda oferta de servicio de más rápido crecimiento.
- Es más, el diseño y el desarrollo de paisajes encabezan el catálogo de “nuevos servicios” que las empresas ya existentes tienen pensado agregar durante el próximo año.

En Cleveland, los principales indicadores de interés por la naturaleza, el enfoque respetuoso con el medioambiente y el paisajismo sostenible se incrementaron de manera exponencial durante los últimos cinco años:

- El volumen de búsquedas en Internet de esos términos aumentó en un 467 %.
- Se crearon 10 nuevas organizaciones comunitarias.
- Los medios de comunicación locales cubrieron 73 proyectos de alto perfil.
- En la actualidad, el 13 % de los residentes de Cleveland tiene un ingreso doméstico de USD 125 000 o más (en comparación con el promedio del 5 % en los EE. UU.).

4. Análisis competitivo

Ejemplo de análisis competitivo

Dentro del mercado de paisajismo residencial de Cleveland, existen solo dos competidores de arquitectura de alta gama: (1) Yard Makers y (2) Design Your Landscape.

Todos los demás negocios se concentran únicamente en proyectos industriales o en mantenimiento residencial.

Yard Makers

- costo promedio por proyecto: USD 12 000
- tasa de mantenimiento actual: USD 200 por mes
- Google My Business: 3,1 estrellas de 163 reseñas
- certificaciones ambientales: ninguna
- principales canales de marketing: Google Ads

Design Your Landscape

- costo promedio por proyecto: USD 35 000
- tasa de mantenimiento actual: USD 500 por mes
- Google My Business: 3,7 estrellas de 57 reseñas
- certificaciones medioambientales: ninguna
- principales canales de marketing: demostraciones en el hogar

5. Producto o servicio

A la hora de describir los beneficios, céntrate en lo siguiente:

- indicar las características únicas;
- traducir las características en beneficios;
- explicar lo generarán en los clientes a nivel práctico y emocional;
- mencionar derechos de propiedad intelectual o patentes que protejan características particulares.

Con respecto al proceso de producción, responde lo siguiente:

- cómo creas los productos o servicios;
- cómo proporcionas los componentes o materias primas;
- cómo los ensamblas a través del proceso de fabricación;
- cómo mantienes el control de calidad a fin de garantizarla;
- cómo realizas la recepción y la entrega (logística de la cadena de suministros);
- cómo administras las operaciones diarias: teneduría de libros e inventario.

En la etapa del ciclo de vida útil del producto, asigna elementos, entre ellos, los siguientes:

- tiempo entre compras
- ventas incrementales, cruzadas y de productos con menos prestaciones
- planes futuros de investigación y desarrollo

Ejemplo de descripción de producto o servicio

El servicio de Landscaping Inc. (nuestra ventaja competitiva) se destaca por tres características centrales.

En primer lugar, en su trayectoria profesional, Sherry y Shelly Smith han trabajado para tres estudios de paisajismo industrial líderes de Cleveland. Esto nos brinda acceso único a los residentes con más probabilidades de usar nuestro servicio.

En segundo lugar, somos el único estudio con certificación ecológica por parte de la Asociación de Propietarios de Cleveland, la Sociedad de Conservación Nacional y la organización ecologista local de empresarios Business Leaders for Greener Cleveland.

En tercer lugar, de los diez proyectos que hemos completado (en 2018 y 2019), en siete de ellos, nos han calificado con 5 puntos de un total de 5 en Google My Business. Además, nuestros niveles de precios para esos productos nos colocan en un robusto término medio entre nuestros otros dos competidores.

- costo promedio por proyecto: USD 20 000
- tasa de mantenimiento actual: USD 250 por mes
- Google My Business: 5 estrellas de 7 reseñas
- certificaciones medioambientales: tres (consulta el anexo)
- principales canales de marketing: recomendaciones verbales, referencias y demostraciones en el hogar

6. Estrategia de ventas y marketing

El plan de marketing puede ser la diferencia entre vender tanto que el crecimiento sea explosivo o no vender absolutamente nada.

Aquí, las estrategias de crecimiento son un factor esencial del plan de negocios.

Debes reiterar brevemente ciertos temas, como los siguientes:

- la propuesta de valor
- el mercado objetivo ideal
- los segmentos de clientes

existentes Luego, agrega otros:

- plan de lanzamiento para atraer nuevas oportunidades comerciales
- tácticas de crecimiento para que los negocios establecidos se expandan
- estrategias de retención, como programas de referencia y de fidelización de clientes
- canales de publicidad y promociones, por ejemplo: motores de búsqueda, redes sociales, medios gráficos, televisión, YouTube, recomendación verbal, etc.

Ejemplo de estrategia de ventas y marketing

La estrategia de ventas y marketing de Landscapers Inc. aprovechará, en orden de importancia, los siguientes medios:

- recomendación verbal
- referencias
- reseñas y calificaciones
- anuncios locales de Google Ads
- redes sociales
- demostraciones en el hogar
- correo directo

La reputación es el principal factor de influencia de compra en el diseño de paisajes de alta gama. En tal sentido, los canales 1 a 4 continuarán siendo nuestra principal prioridad.

Nuestra estrategia en redes sociales rondará en torno a videos de YouTube del proceso de diseño, además de varias cuentas de Instagram y tableros de Pinterest donde se mostrarán fotografías profesionales. Por último, mediante nuestras campañas de correo directo, se enviarán folletos satinados con emisión neutra de carbono a las viviendas de vecindarios acaudalados.

7. Variables financieras del negocio

Asegúrate de incluir lo siguiente:

- declaraciones de ingresos
- estados de resultados
- estado de flujo de efectivo
- balance

general Otras cifras:

- cuánto de los ingresos puedes retener como ingresos netos
- el índice de liquidez frente a la capacidad de cancelación de deuda
- con qué frecuencia cobras tus facturas

Lo ideal es proporcionar información acreditable de, al menos, los últimos tres años. Asegúrate de que las cifras sean precisas y no brindes proyecciones de resultados que no estén respaldadas por una revisión minuciosa de los últimos tres estados correspondientes.

Ejemplo de variables financieras del negocio

- Para los negocios nuevos: plantilla de presupuesto inicial
- Para los negocios ya existentes: plantilla de estado de resultados

8. Organización y administración

Identifica a los miembros del equipo y explica los motivos por los que pueden convertir tu idea comercial en realidad o hacerla crecer. En esta sección del plan de negocios, deberías presumir de las superestrellas que conforman el equipo de administración. Destaca detalladamente sus conocimientos y sus calificaciones.

Ejemplo de organización y administración

Sherry Smith, cofundadora y directora general

- educación
- trayectoria profesional
- premios y reconocimientos
- clientes destacables

Shelly Smith, cofundadora y directora de diseño

- educación
- trayectoria profesional
- premios y reconocimientos
- clientes destacables

Equipo creativo de Landscape

Inc.

- cantidad de empleados
- años de experiencia en su haber
- premios y reconocimientos
- clientes destacables

9. Solicitud de asignación de fondos

Ejemplo de solicitud de asignación de fondos

Landscape Inc. ya adquirió todos los permisos, el software y el equipamiento necesarios para prestar servicio a nuestros clientes actuales.

Una vez alcanzados los USD 972 000 en ingresos anuales, durante los próximos tres años y con un margen de ganancias del 10 %, estos serán los totales de nuestros

Payroll (labor)	\$612,360
Legal counsel	\$6,124
Accounting services (CPA, etc.)	\$9,623
Equipment maintenance	\$8,748
Rent and physical overhead	\$201,204
Insurance	\$17,496
Fees	\$19,245
Total ongoing annual expenses	\$874,000

principales gastos anuales constantes (sin incluir impuestos):

Si bien aún es rentable, solicitamos USD 100 000 en concepto de préstamo comercial o a cuenta de fondos propios a fin de adquirir el equipamiento necesario para conformar dos equipos creativos adicionales y abastecerlos.

10. Anexo de documentos oficiales

Por último, reúne un anexo bien organizado que abarque todo lo que consideres que (1) los inversionistas necesitarán para cumplir con el debido proceso y (2) tú y los empleados necesitarán tener a disposición para desempeñar sus funciones:

- escrituras, permisos locales y documentos jurídicos
- registros comerciales y licencias profesionales
- patentes y documentos de propiedad intelectual
- membresías y asociaciones del sector
- códigos o números de identificación estatales y federales
- órdenes de compra y contratos de clientes clave

Cuando incluyas los documentos en el anexo, crea un índice y notas al pie en miniatura en el desarrollo del resto del plan para vincularlos o atraer la atención hacia ellos.