**ACCION USA**

**Plan Comercial**

Nombre Comercial

Nombre(s) del Propietario(s)

DirecciOn, Ciudad, Estado, COdigo Postal

NOmero Telefc5nico: Numero de Fax:

|  |
| --- |
| **Resurnen Ejecutivo**  **LLENE POR COMPLETO. Este debe resumir las principates caracteristicas de su negocio y plan en una o dos paginas (adjunte \*lines adicionales si se requiere). Cople las partes apropiadas de las Secciones 1-2 de este seccion.** |

Escriba 2 a 3 parrafos cortos sobre los siguientes temas:

(Una breve descripciOn del negocio, su misiOn comercial y sus productos y servicios, copia de la secciOn 1).

(Sus clientes (ingreso, grupo etnico, sexo), tamer ° del mercado, qua parte del mercado este usted atendiendo, que parte

del mercado le gustaria atender y como alcanzara usted el mercado deseado).

(Su cornpetencia y las ventajas que su negocio tiene sobre otros negocios similares),

(Sus meths pars los siguientes tres aflos, incluyendo planes de mercadeo, nuevos productos o servicios, y los recursos

que necesitara pare cumplir sus metes (dinero, empleados, etc.)

(Si este solicitando un prestamo, describa sus planes pars el periodo de prestamo, indique cuanto esta solicitando, cOmo

usara et prestamo y como el prestamo le ayudara a realizar sus planes.)

|  |
| --- |
| **Seccion I: El Negocio**  **Esta seccion es descriptive y tipicamente no incluye informed& acerca de los planes o del futuro. Es una information de antecedentes pare el lector.** |

1. **Descrincion General**

2Business Plan

Escriba un corto parte° que responda estas preguntas:

(6Quien es el propletario *del* negocio y cuando se fundo?)

(,Este registrado el negocio?. 4,Cual es la estructura legal (propietario Unico, sociedad, Corporacion Sub-S, etc.?)

1. **MisiOn Cornercial Referenda: Tutorial #3**

La misian comercial responde estas preguntas:

((Au& hate el negocio? to quien atiende?)

(LCual es el factor importante del negocio que usted quiere comunicar a sus clientes?)

(tCuales son sus metes mas ambiciosas?. 6COmo alcanzara estas metes durante su tiempo de existencia?)

1. **Productos y Servicing Referencia: Tutorial #5**Describe en detalle sus principales productos y/o servicios. Responda estas preguntas: (LCuales son las caracterfsticas (componentes principales) de sus servicios/productos?) (4,Cuales son los beneficios de estos servicios/productos? 6COmo estos satisfaran una necesidad de su dente?). (tCuales son los precios de cada product° o servicio?)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Servicio/  Producto*** |  | ***Caracterlstices* del  *Servicio/Producto*** |  | ***Beneficios* pare *los Clientes*** | ***Precio*** |
| **Ejemplo:** Te DE HIERBAS | «  0 | TODO NATURAL SIN CAFEiNA | •  0 | SALUDABLE RELAJANTE | US$4.50/caja |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

*Utilice una segunda pagina y amplie cuadro pare qua se ajuste a sus productos yfo servicios.*

1. **Operaciones**

38asiness Plan

Describe las operaciones basicas de su negocio. Responds las preguntas relacionadas con su negocio: (6Cual es el horario de funcionamiento?).

(tCOmo es su espacio ffsico (estudio, plants, oficina en is casa, tienda, (Acing?). LCual es el area?) (6Esta arrendado o *es* de su propiedad? Criene usted poliza de seguro y si es asf de que clase?). (6Que equipo importante poses o arrienda?).

(6Cuales son sus principales proveedores y tiene usted credit° con ellos?).

1. **Suministro de Personal y Subcontratacion**

Describe quien realize las diferentes tames que mantienen *en* operacion su negocio. Responds estas preguntas: (6Cuantas hares trabaja usted en su negocio cada semana?)

(,Tiene usted empleados de jornada complete o jornada parole!? 6Horasisemana?)

(tLes ofrece usted beneficios tales comp seguros o tiempo de vacaciones?)

(61...os miembros de su casa participan en su negocio (horasisemana)? LEllos trabajan gratis o por salario? (6Cuales son las funciones de cede persona que trabaja en el negocio, incluyendose usted mismo? (6Subcontrata usted parte de su trabajo a otros negocios? 6Cuales son sus principales subcontratistas?)

1. **Clientes y Precios Referenda: tutorial #12**

Responds estas preguntas

(6Cuantas transacciones tiene usted en el transcurso de un mes?)

(tQue porcentaje (%) de sus clientes regresa?. 6Que porcentaje (%) de sus clientes no regresa?)

(,Su negocio es de temporada o cfclico?)

(6Cual es su meted° basico de asignaciOn de precios y su estructura de costos?)

*Las siguientes dos preguntas son pare negocios que hen terminado el tutorial #12 o al curs() comercial avanzado:* (LCual es su margen brute?)

4Business Plan

(6Cual es su volumen de yentas semanales, mensuales o anuales pare obtener el punto de equilibrio?)

|  |
| --- |
| **Secci6n 2: El Mercado**  **Este seccion describe el mercado en el cual usted opera, como tambien su competencia y estrategias para obtener ventaja competitive y promocion.** |

1. **Segmentos de Mercado**

Suministre una breve descripcion de sus tipos de clientes (segmentos de mercado). Responda estas preguntas: (61D6nde estan ubicados sus clientes? (Su vecindarlo, ciudadlpueblo, regi6n, nacionalmente, intemacionalmente). (Si sus clientes son personas (en contraposiciOn a negocios), describalas en terminos de su edad, sexo, ingresos, grupo etnico, etc.)

(Si estos son negocios, describe el cliente tipico del negocio (ubicaciOn, volumen de yentas, industria, etc.)

1. **Clientele Basica Referencia: tutorial #7**Analice su clientele basica (todos sus clientes). Responds estas preguntas.

(6Que porcentaje de clientes tiene usted en cada categoria de producto o servicio (comprando cada uno de sus productos?))

(tCuales son sus principales clientes? 6Que porcentaje de sus yentas totales representan sus 5 clientes principales? (LQue tan dependiente es usted de estos 5 clientes?)

1. **Competencia y Ventaja Competitive Referencia: tutoriales #684.10**Responda estas preguntas que describen su competencia y que comparan su negocio con sus competidores:

**5Business** Plan

(6Quien este atendiendo su mismo tipo de cliente con productos y servicios similares?)

(,De que manera este su competencia meroadeando sus productos o servicios? Sus precios son los mismos, inferiores o superiores?)

competencia ofrece beneficios que usted no ofrece?)

(tCuales son las ventajas que su negocio tiene sobre sus competidores (personal, mercadeo, fortaleza financiera)?) (i,Cuales son las debilidades de su negocio con respecto a sus competidores?)

(4Como prornueve usted su negocio ante los clientes con el fin de mostrar sus productos/servicios de una manera diferente o mejor que sus competidores?)

1. **Estrategias Promocionales Referencia: tutorial *#9***tCorno presenta listed su producto y/o servicio al cliente?. Responda estas preguntas:

(6Cuales son los beneficios claves de su producto o servicio que usted desea promocionar con mayor enfasis?) (4,Que actividades promocionales usted realizara con el fin de alcanzar su mercado deseado?)

1. **La Industrie**

*La siguiente seccion es para empresarios que han investigado su Industrie.*

*Recomendamos hacer investigacion sobre su Industrie usando centros comerciales locales, bibliotecas, la Internet, etc.*

(Describe la Industrie en la que usted se encuentra (tal coma gastronomica, de confecciones etc.).

(LEsta *creciendo* o disminuyendo la Industrie y en que grado?)

(6Cuales son las principales tendencies en la Industrie?)

**Seco'On 3: Resumen/Riesgos Comerciales** T

6Business Plan

**Puntos Fuertes del Negocio**

Haga una lista de los puntos fuertes clave esoecfficos *que* hacen que su negocio sea exitoso (por ejemplo, ubicacion, producto Unico en su clase, estrategia especifica de nicho, etc.).

1)

2)

3)

4)

5)

1. **Retos del Negocio**

Haga una lista de los principales retos que afronta su negocio (competencia cercana, productos que Began de un Cinico proveedor, corta vida del product° en estanterfa/producto dead°, negocio de una Unica persona sujeto a enfermarse, etc.). —Liste al menos tres (3).

2)

3)

4)

5)

1. **Para cada reto, por favor explique brevemente clue ha hecho o que hard para afrontarlo:**