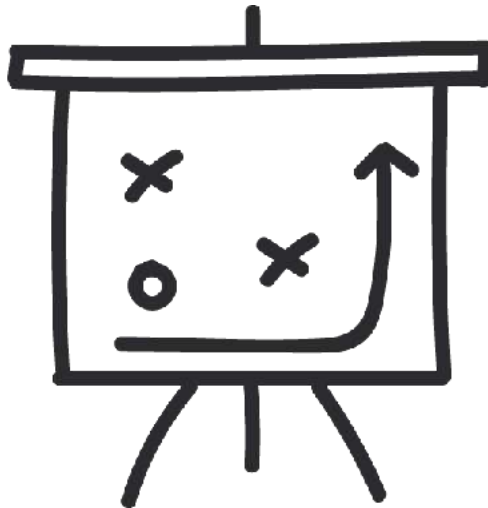




PLAN de NEGOCIO



Nombre:



¿Por qué un plan para el 2020?




Las empresas fallan por no saber hacia dónde van. Por eso este año debemos tener metas realizables y claras, para tener un norte o saber que ajustar cuándo las cosas no salen como esperamos.

A continuación:

1. Planteamos objetivos **completos**
2. Asignamos un tiempo razonable
3. Calculamos los recursos que se requieren
4. Definimos responsables
5. Establecemos cómo y cuándo lo vamos a monitorear

IMPORTANTE: Esto debe ser un instrumento que apoye el crecimiento de la empresa, y no un “perder el tiempo” en un plan que no vamos a cumplir.

¿Cómo utilizarla?

1. Cada sección inicia con una explicación del por qué debemos realizar ese paso y cómo hacerlo.
2. Haga los ejercicios según se indique.
3. Si posee dudas realice los ejercicios a lápiz.
4. Este símbolo  significa que explicamos *un concepto*, para dar claridad a lo que debemos hacer
5. Este símbolo  es un tip o consejo para usted
6. Cuando vea este símbolo  realice los ejercicios.



Objetivos

Los objetivos deben ser: simples, realistas, alcanzables y deben tener *fecha* así como un *medida*, sin estos dos últimos ¿cómo sabremos cuándo obtener qué?... difícil, ¿cierto?

Lo imprescindible: deben responder a un “qué” y no a un “cómo”. ¿Cuál es la diferencia?



¿Qué? Es lo que verdaderamente buscamos: crecer, aprender, incrementar, mejorar, cambiar.



¿Cómo? Es el mecanismo que utilizaremos para lograrlo: un nuevo trabajo, incremento salarial, una empresa, más tiempo libre, más ejercicio, comer mejor.

¿Cómo reconocer la diferencia? El “qué” es uno y uno solo, es lo que perseguimos en realidad y queremos lograr. El “cómo” puede variar, según la persona, recursos, país, habilidades, ideas, etc.

Ejemplos: Posicionar mi negocio en el mercado, por medio de una estrategia de comunicación y alianzas para Octubre 2020

Expansión del negocio en el territorio nacional, por medio de una estrategia de ventas web que genere \$5,000 mensuales para Septiembre 2020



La prioridad es el qué queremos hacer, el cómo, que es el mecanismo o la herramienta puede ajustarse o cambiar



Entonces, un objetivo es así:

¿Qué?

→ **Expansión del negocio en el territorio nacional,** *¿Cómo?*
por medio de **una estrategia de ventas web** ←
que genere **\$5,000 al mes** para **Septiembre 2020**

↑
¿Cuánto?

↑
¿Cuándo?








Establezco al menos 3 objetivos clave para este período (año, semestre o trimestre)

1.
2.
3.
4.
5.

Métricas: Ejemplo






Qué debe tener todo negocio



Área	¿Qué logré? O ¿Qué mejorar?
1. Clientes: 	1. Desarrollar al menos 1 estrategia de ventas a partir del conocimiento/análisis que logre de datos de ventas o gustos/preferencias de clientes.
2. Comunicación: 	2. Lograr % de ventas por comunicación efectiva tanto en redes como en punto de venta
3. Alianzas: 	3. Al menos x cantidad de negocios nuevos/proyectos o ventas por alianzas
4. Ingreso -gasto: 	4. No más x cantidad de gasto, al menos x cantidad de ingreso
5. Operaciones: 	5. Servicio al cliente: 0. Quejas 6. Ventas de x mensual 7. Al menos x clientes fidelizados 8. Al menos x cantidad de clientes nuevos 9. Contabilidad a tiempo 10. Bases de datos de clientes e inventarios 100% actualizadas 11. Análisis de inventarios mensual

Métricas: ¡Establezca las suyas!!! Qué debe tener todo negocio



Área	¿Qué logré? O ¿Qué mejorar?
1. Clientes: 	
2. Comunicación: 	
3. Alianzas: 	
4. Ingreso -gasto: 	
5. Operaciones: 	



Prioridades

Las áreas que siempre debemos controlar (sin importar cual sea el objetivo)



Análisis de clientes: Entender cada día más sus necesidades, comportamientos y patrón de consumo



Comunicación: Directo con clientes y estrategia para redes sociales, generación de ventas y posicionamiento de marca



Alianzas Comerciales: En caso se posean o se desarrollen, se deben formalizar y verificar cada mes si funcionan o no. Se pueden terminar si se determina que no aportan al negocio.



Ingreso y gasto: Control financiero, calcular y conocer el punto de equilibrio.



Operaciones: Analizar y conocer a profundidad procesos clave: cocinar, vender en tienda, fabricar, etc. Y controlar la buena ejecución de los administrativos: contabilidad, inventarios, manejo de redes, compras, mantener bases de datos, análisis de negocio, etc.



Sin importar cuáles sean nuestros objetivos anuales , debemos tener claro que cada día, semana, mes, vamos a tratar de conservar el balance en las áreas descritas. Adicional a nuestros objetivos principales (página anterior) vamos a proponer una meta para estas las prioridades



Establezco al menos 1 actividad (semanal) para cada área de prioridad, la intención es que sin importar cuales sean los objetivos principales no vamos a descuidar estas áreas

1. *Análisis de Clientes:*



2. *Comunicación:*



3. *Alianzas Comerciales:*



4. *Ingreso y Costo:*



5. *Operaciones:*





Proyectos (Actividades para lograr el objetivo)

Vamos ahora establecer actividades para lograr el o los objetivos del año.



A continuación la explicación gráfica.

Página de actividades

Actividades para desarrollar el objetivo propuesto. Si tiene varios, colóquelos en orden

Persona a cargo

Dinero,
Gente,
Tecnología
Etc

¿Cuándo se terminará?

Actividades para desarrollar Objetivo	Responsable	Recursos	Fecha
1 Mejoras en la página web	Nombre	\$2000 Desrollad or	

Actividades asignadas para controlar / hacer crecer el negocio

5 áreas	Actividad
1 Clientes	1. Analizar compras recurrentes
2 Comu	2. Analizar estadísticas de publicación

Revisar al menos una vez al mes



Objetivo 2

Actividades para desarrollar Objetivo	Responsable	Recursos Requeridos	Fecha

Actividades clave para desarrollar, mejorar o controlar operaciones: Ojo deben realizarse una vez al mes

5 áreas	Actividad
1.  Clientes	
2.  comunicación	
3.  Alianzas	
4.  Ingreso-gasto	
5.  Operaciones	



Presupuesto

Ingresos esperados: salario, ganancias u otros

Mes	Ingresos por ventas	Otros Ingresos
Enero		
Febrero		
Marzo		
Abril		
Mayo		
Junio		
Julio		
Agosto		
Septiembre		
Octubre		
Noviembre		
Diciembre		

Total: _____

Ganancia esperada¹: en miles, ejemplo 5 = 5 mil 100 = 100 mil

EN	FB	MR	AB	MY	JN	JL	AG	ST	OC	NV	DC

Total Ganancial Anual Esperada: _____

¹ Reserva = Dinero que vaya quedando después de gastos. Debe haber ganancia cada mes



No hay que pensar más, hay
que pensar inteligentemente



Creado por:

Sinapsis Consulting
Costa Rica

www.sinapsisconsultingcr.com

info@sinapsisconsultingcr.com

sinapsis
CONSULTING