**GUÌA PLAN DE NEGOCIOS**



CONTENIDO DEL DOCUMENTO

Contenido

[PAGINAS PRELIMINARES 5](#_Toc31701543)

[INTRODUCCION 9](#_Toc31701544)

[JUSTIFICACION 10](#_Toc31701545)

[OBJETIVOS 11](#_Toc31701546)

[MODULOS 12](#_Toc31701547)

[MODULO 1 INFORMACION DEL PROYECTO 13](#_Toc31701548)

[Concepto del negocio 13](#_Toc31701549)

[Necesidades a cubrir en el mercado 13](#_Toc31701550)

[Descripción del producto o servicio que desea vender 13](#_Toc31701551)

[Proponentes de la idea de negocio 13](#_Toc31701552)

[MODULO 2 ESTUDIO DE MERCADOS 13](#_Toc31701553)

[ESTRATEGIA DE PRODUCTO / SERVICIO 13](#_Toc31701554)

[Ficha técnica del producto o servicio 13](#_Toc31701555)

[Fotos del producto 13](#_Toc31701556)

[Valor agregado 13](#_Toc31701557)

[Encuesta dirigida a clientes potenciales sobre el producto o servicio 13](#_Toc31701558)

[Diseño del empaque, embace, embalaje 14](#_Toc31701559)

[Diseño de la etiqueta para el producto 14](#_Toc31701560)

[Servicio Posventa de la empresa 14](#_Toc31701561)

[Análisis de clientes potenciales 14](#_Toc31701562)

[Análisis del sector 14](#_Toc31701563)

[Sector primario 14](#_Toc31701564)

[Sector secundario 15](#_Toc31701565)

[Sector terciario 15](#_Toc31701566)

[Sector cuaternario 15](#_Toc31701567)

[Logistica y comercialización del producto / servicio 15](#_Toc31701568)

[ESTRATEGIA DE PRECIO 15](#_Toc31701569)

[ESTRATEGIA DE PROMOCIÒN Y PUBLICIDAD 16](#_Toc31701570)

[Imagen corporativa 16](#_Toc31701571)

[Logotipo del negocio 16](#_Toc31701572)

[Volante 16](#_Toc31701573)

[Folleto 16](#_Toc31701574)

[Tarjeta de presentación 16](#_Toc31701575)

[Perfil del negocio en redes sociales 16](#_Toc31701576)

[Video clip 17](#_Toc31701577)

[ESTRATEGIA DE PLAZA 17](#_Toc31701578)

[Dònde ubicarà el negocio 17](#_Toc31701579)

[Describa cada una de las opciones 17](#_Toc31701580)

[Micro localización 17](#_Toc31701581)

[Macro localización 17](#_Toc31701582)

[MÒDULO 3 PLAN DE PRODUCCIÒN 17](#_Toc31701583)

[Materia prima para la fabricaciòn de una unidad 17](#_Toc31701584)

[Proveedores 18](#_Toc31701585)

[Conceptos técnicos del proceso de producción 18](#_Toc31701586)

[Flujograma del proceso de fabricación 18](#_Toc31701587)

[Elemento de Seguridad y salud en el trabajo necesarios para la actividad productiva 18](#_Toc31701588)

[Maquinaria, equipos y herramientas necesarias para la producción del producto / servicio 19](#_Toc31701589)

[MODULO 4 PLAN ADMINISTRATIVO Y LEGAL 19](#_Toc31701590)

[ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA 19](#_Toc31701591)

[Nombre de la empresa 19](#_Toc31701592)

[Objeto social de la empresa 19](#_Toc31701593)

[Misiòn 19](#_Toc31701594)

[Visiòn 19](#_Toc31701595)

[Objetivos empresariales 19](#_Toc31701596)

[Matriz Espina de pezcado 19](#_Toc31701597)

[Matriz DOFA 20](#_Toc31701598)

[Organigrama 20](#_Toc31701599)

[Tabla de cargos y salarios 21](#_Toc31701600)

[Tipo de contratación por cargo 21](#_Toc31701601)

[REQUERIMIENTOS LEGALES 22](#_Toc31701602)

[Tipo de empresa 22](#_Toc31701603)

[Requerimientos para su constitución 22](#_Toc31701604)

[Requerimientos tributarios 22](#_Toc31701605)

[Licencias especiales para el producto o servicio 22](#_Toc31701606)

[MODULO 5 FINANCIERO (Inversiòn inicial) 22](#_Toc31701607)

[Inversiòn en recursos propios 22](#_Toc31701608)

[Creditos 23](#_Toc31701609)

[Otros inversionistas 23](#_Toc31701610)

[Costos de las estrategias promocionales y publicitarias 23](#_Toc31701611)

[Costos de la mano de obra mensual 23](#_Toc31701612)

[Costos de producción 23](#_Toc31701613)

[Costos de Constituciòn de la empresa 23](#_Toc31701614)

[Costos de las licencias para la comercialización del producto / servicio 23](#_Toc31701615)

[Proyecciòn de ventas mensual 23](#_Toc31701616)

[MODULO 6 ACCIONES AMBIENTALES 23](#_Toc31701617)

[Reciclaje y separación en la fuente 23](#_Toc31701618)

[Disposición de residuos 23](#_Toc31701619)

[Normas especiales a cumplir en el municipio de operación de la empresa para el cuidado del medio ambiente 24](#_Toc31701620)

[CONCLUSIONES 24](#_Toc31701621)

[BIBLIOGRAFIA 24](#_Toc31701622)

PAGINAS PRELIMINARES PLAN DE NEGOCIOS

PARA LA CREACION DE LA EMPRESA XXXXXXX

PEPITO PEREZ

POLITECNICO ASDI

ESCUELA DE XXXXXXXXXXXXXXXXX

TÉCNICO LABORAL POR COMPETENCIAS EN XXXXX

RIONEGRO

2020

PLAN DE NEGOCIOS

PARA LA CREACION DE LA EMPRESA XXXXXXX

PEPITO PEREZ

Plan de negocios para la creación de una empresa xxxxxxxxxxxxx

Andrés Felipe Ruiz Villada

Asesor Temático

POLITECNICO ASDI

ESCUELA DE XXXXXXXXXXXXXXXXX

TÉCNICO LABORAL POR COMPETENCIAS EN XXXXX

RIONEGRO

2020

Nota de Aceptación

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |
| --- |
| Firma del Presidente del Jurado |

|  |
| --- |
| Firma del Jurado |

|  |
| --- |
| Firma del Jurado |

Rionegro, 07 de septiembre de 2020

# INTRODUCCION

.

# JUSTIFICACION

# MAPA CONCEPTUAL DEL PROYECTO

# RESUMEN EJECUTIVO

(En español e Inglés) OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

OBJETIVOS ESPECIFICOS

# MODULOS

## MODULO 1 INFORMACION DEL PROYECTO

Concepto del negocio

Necesidades a cubrir en el mercado

Descripción del producto o servicio que desea vender:

Proponentes de la idea de negocio:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| # | NOMBRE | CEDULA | ESTUDIANTE DE |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |

## MODULO 2 ESTUDIO DE MERCADOS

## ESTRATEGIA DE PRODUCTO / SERVICIO

Ficha técnica del producto o servicio:

Fotos del producto:

Valor agregado:

### Encuesta dirigida a clientes potenciales sobre el producto o servicio

* Formato de encuesta
* Tabulación
* Análisis y Conclusiones

Diseño del empaque, embace, embalaje (Incluya la imagen y descripción teórica del mismo)

### Diseño de la etiqueta para el producto

### Servicio Posventa de la empresa

Análisis de clientes potenciales:

Persona natural

|  |  |
| --- | --- |
| Edad  |  |
| Género  |  |
| Estado civil |  |
| Formación académica  |  |
| Estrato social |  |
| Sitio de residencia |  |
| Nivel de ingresos deseado |  |

Persona jurídica

|  |  |
| --- | --- |
| Razòn Social |  |
| Objeto Social |  |
| Ubicación Geogràfica |  |
| Productos o servicios que comercializa |  |

### Análisis del sector

(escoja del siguiente listado el sector al que pertenece su idea de negocio y explíquela de forma detallada)

Sector primario: el que obtiene productos directamente de la naturaleza, materias primas, creaciones, etc.

* sector ganadero
* sector pesquero (del río y mar)
* sector agrícola
* sector minero (de las minas y complementos rocosos)
* sector forestal

Sector secundario: el que transforma materias primas en productos terminados o semielaborados.

* sector industrial
* sector energético
* sector minero (se considera también parte del sector secundario porque a partir de la minería se pueden crear distintos productos).
* sector de la construcción.

Sector terciario: es considerado como sector de servicios ya que no produce bienes, sino servicios.

* sector transportes
* sector comunicaciones
* sector comercial
* sector turístico
* sector sanitario
* sector educativo
* sector financiero
* sector de la administración

Sector cuaternario: produce servicios relacionados con la información y el conocimiento tales como investigación, desarrollo, e innovación.

Sector quinario: El sector quinario también incluye actividades domésticas (es decir de reproducciòn de la fuerza de trabajo

### Logistica y comercialización del producto / servicio

## ESTRATEGIA DE PRECIO

NOTA: De acuerdo al tipo de negocio que se propone, tome y explique los tipos de precios que se usarìan en esta empresa:

* Precio Premium: Esta estrategia de precios implica lanzar el producto con un precio más alto que la competencia para lograr un posicionamiento Premium.
* Precios de penetración: Este tipo de precio se aplica usualmente con el fin de capturar una base de clientes durante la primera etapa de vida de un producto.
* Precio de la economía: Este es un tipo de precio que apunta a atraer a aquellos consumidores que centran su atención en los precios.
* Precio “descremado: El precio “descremado” o “dopado” es una estrategia diseñada para maximizar los beneficios que recibe la empresa durante el lanzamiento de nuevos productos y servicios.
* Precio psicológico: El precio psicológico hace referencia a las técnicas que los vendedores usan para alentar a los clientes a responder de forma emocional, no de forma lógica o práctica.
* Precios de paquete: Este tipo de precio se basa en la venta de varios artículos dentro de un paquete para ofrecerlo a los usuarios a un precio menor que si los compraran individualmente.
* Precios geográficos: Se refiere a la variación de los precios de acuerdo con la ubicación geográfica donde se ofertan los productos.

FUENTE: https://www.lifeder.com/tipos-de-precios/

## ESTRATEGIA DE PROMOCIÒN Y PUBLICIDAD

NOTA: Se deben realizar y presentar las siguientes estrategias promocionales y publicitarias

### Imagen corporativa

Logotipo del negocio (Incluir imagen y explicar su significado)

Volante (Incluir imagen)

Folleto (Incluir imagen)

Tarjeta de presentación (Incluir imagen)

Perfil del negocio en redes sociales (Incluir pantallazos del perfil)

Video clip (explicando el producto y negocio propuesto – Subir a youtube)

## ESTRATEGIA DE PLAZA

### Dònde ubicarà el negocio

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Local |  | Propio |  | Arrendado |  |
| Casa |  | Propia |  | Arrendada |  |
| Sitio web |  |  |
| Redes sociales |  |  |  |  |  |
| APP  |  |  |  |  |  |

Describa cada una de las opciones seleccionadas en la tabla anterior

### Micro localización

### Macro localización

## MÒDULO 3 PLAN DE PRODUCCIÒN

### Materia prima para la fabricaciòn de una unidad

|  |
| --- |
| MATERIA PRIMA PARA LA FABRICACIÒN DE UNA UNIDAD |
| CANTIDAD (Kg, Lit, Gr ….) | DESCRIPCIÒN | VALOR UNITARIO (Kg, Lit, Gr ….) | VALOR TOTAL |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

NOTA: Si es un servicio se deben especificar los requerimientos necesarios para su prestación

### Proveedores

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| NOMBRE O RAZON SOCIAL | OBJETO SOCIAL | DIRECCION | TELEFONO |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

### Conceptos técnicos del proceso de producción

### Flujograma del proceso de fabricación

Ejemplo



Elemento de Seguridad y salud en el trabajo necesarios para la actividad productiva (Incluir imágenes de los mismos)

### Maquinaria, equipos y herramientas necesarias para la producción del producto / servicio

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| CANTIDAD | MAQUINA, EQUIPO O HERRAMIENTA etc …. | PROVEEDOR | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

NOTA: Incluir imágenes de cada elemento de la tabla anterior

## MODULO 4 PLAN ADMINISTRATIVO Y LEGAL

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Nombre de la empresa (Explique su significado)

### Objeto social de la empresa

### Misiòn

### Visiòn

### Objetivos empresariales

### Matriz Espina de pezcado

Ejemplo



Matriz DOFA (Enfocada al producto o servicio)

### Organigrama

Ejemplo



### Tabla de cargos y salarios

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Cantidad de empleados | Cargo | Salario | Prestaciones sociales | Total a pagar |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

### Tipo de contratación por cargo

|  |  |
| --- | --- |
| Cargo  | Tipo de contrato  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

### REQUERIMIENTOS LEGALES

Tipo de empresa (definirlo y explicarlo)

### Requerimientos para su constitución

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| TIPO DE REGISTRO | SI | NO | ENTIDAD GESTORA | COSTO TOTAL |
| Camara de comercio |  |  |  |  |
| Registro mercantil |  |  |  |  |
| Escritura Publica  |  |  |  |  |
| RUT / NIT |  |  |  |  |
| INDUSTRIA Y COMERCIO |  |  |  |  |
| Avisos y Tableros |  |  |  |  |
| Licencia sanitaria |  |  |  |  |
| Licencia Ambiental |  |  |  |  |
| Licencia de funcionamiento |  |  |  |  |
| Usos de suelos |  |  |  |  |
| INVIMA |  |  |  |  |
| ICA |  |  |  |  |
| CORNARE |  |  |  |  |
| Registro de marca |  |  |  |  |
| Otros |  |  |  |  |
| Descripción de otros: |

### Requerimientos tributarios

### Licencias especiales para el producto o servicio

## MODULO 5 FINANCIERO (Inversiòn inicial)

Inversiòn en recursos propios (Explique cuànto aporta cada socio y de donde salen los recursos.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Socio | Aporte (Dinero o Especie) | Origen de los recursos |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Creditos (Incluya la imagen de la tabla de amortización de la institución financiera)

### Otros inversionistas

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre | Tipo de aporte |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

### Costos de las estrategias promocionales y publicitarias

### Costos de la mano de obra mensual

Costos de producción (Materias primas e insumos necesarios para un mes)

### Costos de Constituciòn de la empresa

### Costos de las licencias para la comercialización del producto / servicio

### Proyecciòn de ventas mensual

## MODULO 6 ACCIONES AMBIENTALES

### Reciclaje y separación en la fuente

### Disposición de residuos

### Normas especiales a cumplir en el municipio de operación de la empresa para el cuidado del medio ambiente

## CONCLUSIONES

Incluir una de cada uno de los planes desarrollados en el plan de negocios.

## BIBLIOGRAFIA

