

Convocatoria de Ayudas Económicas a proyectos para el Emprendimiento de personas con discapacidad.



© Lectura fácil Europa. Logo Inclusion Europe

Más información en www.easy-to-read.eu

Versión en Lectura Fácil

Guía para elaborar un plan de empresa

Un Plan de empresa es un documento que analiza una idea de negocio. Sirve para organizar la idea de negocio que tiene el emprendedor en la cabeza.

Ayuda a:

- Valorar la posibilidad de que el negocio funcione.
- Reconocer las necesidades del negocio.
- Explicar el negocio a socios, **inversores** y otras personas que pueden ayudar.
- Tener más claro cómo crear tu negocio de forma realista.

Los **inversores** son personas que ponen dinero en tu negocio.

Te recomendamos que organices tus ideas antes de escribir el Plan de empresa en un papel.

Para ello tienes varias herramientas

Lean Canvas es una de ellas.

A continuación, te explicamos cómo usarla.

Lean Canvas

Lean Canvas te ayuda a pensar en temas importantes para tu negocio con un dibujo.

Pide a otras personas que te ayuden a trabajar en el lean Canvas.

Es útil tener la opinión de otras personas.

Te pueden ayudar a valorar ideas y teorías y la opinión de los posibles clientes.

Lo primero de todo, escribe en un **post-it** tu idea de negocio para tenerla como referencia.

Tu idea de negocio puede cambiar mientras rellenas el Lean Canvas.

Un **post-it** es un pequeño papel que puede pegarse y sirve para tomar notas

Este dibujo es el Lean Canvas:



Dibuja el Lean Canvas en grande y pégalo en una pared.

Puedes utilizar papel continuo y hacerlo tan grande como necesites para trabajar de forma cómoda.

Utiliza post-it y rotuladores para rellenar el Lean Canvas.

Los post-it te permiten poner y quitar valoraciones cuando tu idea de negocio va cambiando.

Los apartados que tienes que rellenar en el Lean Canvas son:

1. Problema

Identifica que problemas o necesidades tienen tus futuros clientes.

2. Segmento de clientes.

Estudia quien puede ser tu cliente, quien puede necesitar tu negocio y a quien quieres atender primero.

Puedes utilizar otras herramientas para ello. Por ejemplo, Mapa de Empatía o Diagrama de Persona.

3. Propuesta de valor.

La propuesta de valor es un mensaje claro y sencillo que explica el valor y beneficio principal que ofrece tu negocio a tus clientes.

4. Solución.

Identifica que productos y servicios son los más adecuados para las necesidades de tus futuros clientes.

5. Canales.

Identifica cuál es la mejor forma de llegar a tus clientes. Cómo contactarás con ellos o cómo les atenderás.

6. Fuentes de ingresos.

Investiga cuánto están dispuestos a pagar tus futuros clientes por tus servicios o productos.

También de qué forma te pagarán y cuál es la diferencia entre tus costes y lo que están dispuestos a pagar tus clientes.

7. Estructura de costes.

La estructura de costes es todos los gastos que necesitas hacer para tu negocio.

Identifica y describe estos costes.

8. Métrica Clave.

Son las tareas o actividades que te permiten medir y saber si tus productos o servicios responden a las necesidades de tus clientes.

9. Ventaja especial o diferenciación.

La ventaja especial es lo que hace diferente tu producto o servicio si lo comparas con otros de la competencia.

Después de reflexionar sobre tu idea de negocio con Lean Canvas, escribe el plan de empresa.

Plan de empresa

El plan de empresa tiene los siguientes apartados:

1. Presentación de la actividad y promotores.

Describe cuál será el negocio y la actividad a la que te vas a dedicar.

Puedes contar como nació la idea y qué objetivos tiene el negocio.

Cuenta en que momento está tu proyecto, que pasos se han dado ya y que pasos quedan por dar.

Cuenta si se va a formar una sociedad y cuál es la **forma jurídica** del proyecto.

Cuenta también cómo va a participar cada socio en la sociedad.

Presenta al equipo fundador del proyecto.

Cuenta quien es cada persona, que funciones tiene dentro del proyecto, cuáles son sus habilidades y su formación profesional.

Explica qué todo el equipo es necesario y cómo las personas van a trabajar juntas. Puedes incluir los curriculums del equipo al final del plan de empresa.

La **forma jurídica** es el tipo de empresa. Por ejemplo, si el proyecto es una sola persona autónoma o si es una cooperativa o una sociedad limitada.

2. Plan de producción.

Explica que servicios y productos vas a ofrecer y que necesidades solucionan.

Explica cómo vas a fabricarlos o desarrollarlos y cuántos servicios o productos puedes desarrollar con tu equipo y tus recursos.

Cuenta cómo vas a elegir a tus **proveedores** y a comprar lo que necesitas para producir tus servicios y productos.

Explica cómo vas a almacenar tus productos y servicios y los productos que necesitas para fabricarlos.

Cuenta dónde y en qué condiciones vas a vender tus productos y servicios.

Explica si necesitas **intermediarios** o personas dedicadas a vender.

Explica la ventaja y las características nuevas que ofrece tu producto sobre los productos de la competencia.

Explica cómo es el local donde vas a trabajar.

Dónde está, si está cerca de los clientes o si es fácil de encontrar por ellos.

Cuenta sus características físicas, si cumple la ley y las medidas de seguridad y si necesita reformas.

Los **proveedores** son empresas y personas que te venden los productos que necesitas para tu negocio.

Un **intermediario** es una empresa que vende tu producto. Por ejemplo, si fabrico camisetas las llevo a tiendas de ropa para que las vendan a la gente.

3. Estudio de mercado.

Explica las características que tiene el mercado para tus productos o servicios.

Por ejemplo, que costumbres de consumo tienen los clientes, en que territorio están o si el número de clientes puede crecer deprisa.

Explica las características de los futuros clientes. Por ejemplo, cuanto pueden comprar, cuáles son sus motivos o cuáles son sus gustos.

Cuenta que leyes y normas afectan a la actividad de tu negocio.

Cuenta que precio necesitan tus servicios o productos, cuánto vas a cobrar y qué beneficios imaginas que tendrás.

Explica cómo es la competencia, cuáles son sus puntos fuertes y sus puntos débiles.

Cuenta que ventajas tienen sobre tus servicios o productor y que barreras tienen para entrar en el mercado.

4. Estrategias de comunicación.

Cuenta si vas a utilizar una marca o un nombre comercial.

Cuenta cómo vas a dar a conocer tu producto. Si va a ser de forma directa, con folletos o correos electrónicos.

Si vas a ofrecer promociones y ofertas.

Si vas a utilizar vallas publicitarias, medios de comunicación, relaciones públicas u otras formas de publicidad.

Cuenta cómo piensas mantener los clientes que consigas.

Si tienes un local, cuenta que imagen vas a usar en el local, como vas a ordenar los escaparates y a utilizar los distintos espacios.

5. Organización y recursos humanos.

Explica cuántas personas son necesarias para el proyecto de negocio.

Explica las actividades, las funciones y las responsabilidades de cada una.

Explica las características y habilidades que tiene que tener cada persona.

Explica que tipo de contrato y participación tiene cada persona en el proyecto de negocio.

Cuenta que servicios necesitas contratar y con qué colaboradores vas a contar además del **equipo interno** del proyecto.

El **equipo interno** es el equipo de personas que hacen el proyecto día a día.

6. Análisis DAFO.

No es obligatorio incluir un análisis DAFO, pero es interesante para analizar el proyecto.

Un análisis **DAFO** es un análisis donde organizas las características y condiciones de tu proyecto en **d**ebilidades, **a**menazas, **f**ortalezas y **o**portunidades.

Puedes encontrar más información sobre el análisis DAFO en estas páginas web:

- <http://dafo.ipyme.org/Paginas/Home.aspx>
- <http://www.emprendedores.es/gestion/como-hacer-un-dafo>
- <http://www.todostartups.com/emprendedores/como-hacer-un-dafo>
- http://openmultimedia.ie.edu/openproducts/dafo/dafo/index_ok.html

7. Plan de inversiones, financiación y proyecciones económicas y financieras.

Explica los **diferentes gastos** que tendrás.

Explica los gastos necesarios para empezar el proyecto y que inversiones se necesitan. Puedes incluir facturas o presupuestos.

Calcula los gastos y las inversiones de manera realista para evitar costes que no estaban previstos.

Explica también los gastos necesarios para mantener el negocio y fabricar los productos o servicios.

Incluye los gastos fijos y los gastos variables.

Los gastos fijos son los gastos que tienes que hacer seguro. Como el alquiler de la oficina o el sueldo de un empleado.

Los gastos variables son los gastos que cambian según la situación. Como la factura de la luz o los materiales para fabricar tu producto.

Explica cómo se va a conseguir el **dinero necesario**.

Cuenta si el dinero lo van a aportar las personas implicadas, si hay subvenciones, préstamos y otras formas de financiación.

que necesitas para mantener el negocio.

Analiza cuanta **liquidez** necesita tu negocio. y explica cómo vas a conseguirla.

Calcula la media de pagos y de ingresos del mes.

Haz este cálculo para los 3 primeros años del proyecto.

Explica también qué soluciones hay si el proyecto no tiene liquidez suficiente durante bastante tiempo.

La **liquidez** es el dinero disponible para pagos y compras.

Incluye un **balance**
de la situación inicial del proyecto
y de los 2 años siguientes.

En el balance explica el activo
y el pasivo de tu proyecto.

El activo es todo lo que tiene tu proyecto.
Como ordenadores, dinero, muebles,
máquinas o tu marca.

El pasivo es todo lo que se pone
para empezar el proyecto
y cuando tienes nuevas necesidades.
Como tiempo de trabajo, préstamos
o ayuda de inversores.

Cuenta cuantas **ventas** esperas tener al mes
y explica por qué esperas tenerlas.
Explica cómo decides el precio
de tu producto o servicio.

Calcula los beneficios y pérdidas
que esperas tener
en los primeros 3 años del proyecto.
Ten en cuenta los impuestos también.
Analiza cómo de rentable es el proyecto.

El **balance** es la
diferencia entre
los gastos y los
beneficios de un
negocio.

Para hacer un análisis realista de la liquidez que necesitas, ten en cuenta cómo cambian las ventas durante el año y cuánto tardan los clientes en pagar.

Recuerda que hay diferencia entre las ventas y los ingresos y también hay diferencia entre los gastos y los pagos.

Analiza los **indicadores financieros** principales. Los indicadores financieros son medidas de la situación económica de un negocio o proyecto.

Los principales **indicadores financieros** que debes tener en cuenta son:

- Punto muerto o punto de equilibrio.
Mide la cantidad mínima de ventas que se necesitan para cubrir los costes.
- Rentabilidad económica.
Mide cuánto provecho se saca del dinero que se ha invertido en el negocio.
- Solvencia.
Mide la capacidad del proyecto para hacer frente a las deudas a corto plazo.
- Endeudamiento.
Mide la cantidad de deuda de un negocio o proyecto.

Los **indicadores financieros** miden la situación financiera y económica de un negocio o proyecto.