



Plan de Negocios

10 tips para crear un plan de negocios

Por: Entrepreneur Press

21/01/2015



10 claves para un plan de negocios exitoso



3 apps para escribir tu Plan de negocios



Cuando se trata del contenido de tu plan de negocios, estos 10 consejos te pueden ayudar:

- 1. Conoce a tu competencia.** Prepárate para nombrarlos y saber qué es lo que te hace diferente (o mejor) que cada uno de ellos, pero no los menosprecies.
 - 2. Conoce a tu audiencia.** Puedes hacer varias versiones de tu plan de negocios, una para los inversionistas de riesgo y otra para las empresas que tal vez quieran iniciar un negocio contigo en lugar de financiarte.
 - 3. Ten pruebas para respaldar cualquier reclamo que hagas.** Si esperas ser el líder en tu campo en seis meses, debes especificar por qué crees esto. Si dices que tu producto conquistará al mercado debes apoyar este argumento con hechos. Si dices que tu equipo administrativo está calificado para hacer del negocio un éxito asegúrate de que estas personas demuestren su experiencia.
 - 4. Sé conservador en todas las proyecciones y estimados financieros.** Si estás seguro de que capturarás 50 por ciento del mercado en el primer año, puedes decir por qué crees esto y suponer cuáles serán los números. Haz tus proyecciones financieras de una forma más conservadora, por ejemplo 10 por ciento del mercado es algo más creíble.
 - 5. Sé realista con el tiempo y recursos disponibles.** Si estás trabajando con una empresa grande tal vez pienses que las cosas pasarán mas rápido de lo normal una vez que tú mismo tengas que comprar provisiones, escribas los cheques y contestes los teléfonos.
- Ser demasiado optimista con el tiempo y los recursos es un error común que muchos emprendedores cometen. Ser realista es importante porque le da credibilidad a tu presentación. Siempre asume que las cosas tomarán un 15 por ciento más de tiempo del que anticipaste, por lo tanto 20 semanas serán 23 semanas.
- 6. Sé lógico.** Piensa como un banquero y escribe lo que a ellos les gustaría ver.
 - 7. Ten un equipo administrativo fuerte.** Asegúrate de que tengan buenas credenciales y experiencia. Los miembros de tu equipo no tienen que haber trabajado ahí, pero necesitas saber qué han hecho y compararlo con lo que necesitas para que tu negocio funcione.

VIDEOS



Qué es Big Data y cómo usarlo en tu negocio



8. Documenta por qué tu idea funcionará. ¿Los demás han hecho algo parecido y tuvieron éxito? ¿Has hecho un prototipo? Incluye todas las variables que puedan tener un impacto en el resultado o resultado de la idea. Muestra por qué algunas de las variables no aplican a tu situación o explica cómo pretendes superarlos o hacerlas mejores.

9. Describe tus facilidades y locación para realizar el trabajo. Si necesitas expandirte, informa cuándo, dónde y por qué.

10. Discute formas de pago para los inversionistas. Algunos inversionistas quieren un rol en el que se necesite su participación, otros ponen asociados en tu mesa de directores y otros no quieren que los involucren en las actividades. Todos los inversionistas quieren saber cuándo obtendrán su dinero de regreso y qué tasa de interés recibirán. La mayoría busca salirse entre los tres o cinco años. Dales una breve descripción de las opciones para inversionistas o al menos menciona que estás listo para discutir opciones con algún prospecto serio.

Esto es lo que no debes incluir:

1. Forma sobre sustancia. Si tu documento se ve bien pero no tiene una base sólida en los hechos e investigación es mejor que ahorres energía.

2. Quejas vacías. Si haces una declaración sin apoyarla con un argumento es mejor que la dejes fuera. Necesitas que lo siguiente que digas sea con alguna estadística, hecho o hasta una frase de un fuente conocida que apoye la queja.

3. Rumores sobre la competencia. Si estás seguro de que tu competencia se va a salir del negocio, puedes mencionarlo pero evita escuchar sus debilidades o chismes. Atente a los hechos.

4. Los superlativos y los adjetivos fuertes. Palabras como "mejor", "increíble", "sorprendente", "sobresaliente", "genial", "grandioso" y "fabuloso" no deben estar en el plan. Evita "único" a menos que puedas demostrar con hechos que no hay otro producto o servicio igual.

5. Documentos largos. Si los lectores quieren más, ellos te lo pedirán.

6. Sobrestimar en tus proyecciones financieras. Seguramente quieres verte bien, pero resiste el optimismo. Usa la mitad de lo que creas que sea razonable. Es mejor subestimar que tener expectativas que no son ciertas.

7. Plazos excesivamente optimistas. Pregunta a tu alrededor o investiga en internet. Si a la mayoría de las empresas les toma entre seis y 12 meses funcionar, ese mismo tiempo te tomará a ti. Te enfrentarás con retrasos que no conoces y que no podrás controlar.

8. Gimmicks. Los inversionistas serios quieren hechos, no gimmicks. Tal vez se coman la rosa de chocolate que venía con el plan, pero eso no hará que se interesen en invertir en tu proyecto.

9. Proyecciones financieras amateurs. Gasta algo de dinero y contrata a un contador que haga esto por ti. Te ayudará a ver el lado financiero del negocio y pondrá los números en un formato estándar de negocios que el inversionista conoce.

Notas relacionadas



10 preguntas para crear un plan de negocios



Guía para hacer tu plan de negocios

Speedee
TU ESPECIALISTA EN AUTOS

22 años de presencia en México

ADQUIERE TU FRANQUICIA SPEEDEE

MODELO DE NEGOCIO ALTAMENTE RENTABLE

46 CENTROS DE SERVICIO EN 17 CIUDADES DEL PAÍS

CONOCE LA FRANQUICIA **AQUÍ**