

FORMULACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

1. NOMBRE DEL PROYECTO						
2. DATOS PERSONALES EMPRENDEDOR						
Nombre:				Teléfono		
No. De Identificación				No. De Celular		
Dirección				Correo electrónico		
Tipo Emprendimiento	Asociativo		Familiar		Individual	
Tipo de Apoyo	Fortalecimiento		Emprendimiento			
3. ANALISIS GENERAL						
Descripción de la idea de negocio						
Tipo de Actividad	Producción		Comercialización		Servicio	

4. ESTUDIO DE MERCADO: El mercado es un espacio social donde se ofrecen y se demandan productos, Bienes y/o servicios.

ANALISIS MERCADOS		
4.1 Productos y/o Servicios		
No.	Producto / Servicio	Característica
1		
2		
3		
4		
5		
Definición del Cliente		

Ubicación de los clientes	Necesidades Identificadas que tienen los clientes
	1.
	2.
	3.

5. Análisis de la competencia					
Nombre	Ubicación	Producto/Servicio	Precio \$	Calificativo: alto, medio, bajo	
				Calidad	Servicio adicional
6. Estrategias para comercializar					
7. ¿Qué publicidad va a implementar para dar a conocer su negocio?					

8. ANALISIS DE COSTOS

8.1 COSTOS FIJOS

Son costos fijos porque su valor se debe pagar mes a mes, así la empresa o negocio haya generado ingresos por ventas o no.

CONCEPTO	VALOR MES
Alquiler Local	
Nomina (Empleados)	
Servicios públicos	
Mantenimiento y transporte	
Total costos fijos	\$

8.2 COSTOS VARIABLES

Son Costos Variables porque su valor depende de la producción, si la producción aumenta los costos aumentan y si la producción disminuye ellos disminuyen.

Identifique la cantidad de Materia Prima e Insumos que necesita para fabricar su producto y el valor de compra por unidad. (Relacione aquí los cinco (5) productos o servicios que escribió en la página No. 1

1. Producto o servicio _____

Materiales	Unidad (Lb, Kilo, paquete, bolsa, etc.)	Costo de compra	Total
		totales	

9. DETERMINACION DEL PRECIO: El precio lo determinan los Costos de Fabricación, Los costos de Venta, la Calidad del Producto, el precio que maneja la Competencia y el Margen de Contribución.

Nombre del producto / servicio	Costo del producto	Margen de Rentabilidad %	Precio de venta al público
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

10. PROYECCION DE VENTAS

Nombre del producto / Servicio	Diaria	Semanal	Mensual
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

11. PRESUPUESTOS

En los siguientes cuadros relacione lo que usted necesita para iniciar el negocio, empiece con lo de mayor grado de importancia.

11.1 MAQUINARIA Y EQUIPO

Aquí relacione las maquinas que necesita por ejemplo estufas, molinos, máquinas de coser, computadores de acuerdo a su negocio.

MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL

Aquí relacione las materias primas, insumos o mercancías que necesita por ejemplo alimentos, hilos, telas, adornos, de acuerdo a su negocio.

11.3 MUEBLES Y ENSERES

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	COSTO DE COMPRA	TOTAL

		TOTAL	

12. INVERSIÓN EN PUBLICIDAD

Descripción	Valor
TOTAL	\$

13. INVERSIÓN EN ARREGLOS LOCATIVOS DEL LOCAL, SI APLICA A SU NEGOCIO

Descripción	Valor
TOTAL	\$

NOMBRE Y FIRMA DEL EMPRENDEDOR