

LECCIÓN 4



Junior
Achievement
Costa Rica

Miembro de
JA Worldwide

COMPLETA EL PLAN DE NEGOCIOS DE TU MICROEMPRESA

¿Cuál es la actividad que estoy desarrollando o pienso desarrollar para generar más ingresos?

¿Dónde está/ estará ubicado mi negocio?

En mi casa

En un local

Ambulante

Otra opción

¿Cuáles son /serán mis días y horarios de venta?

Lunes a
Viernes

Lunes a
Sábado

Todos
los días

2 ó 3 veces
por semana

4 veces
por semana

Cada 15
días

Otra opción

Nombre del Negocio:

EL PRODUCTO

1.- ¿Qué vendo? ¿Qué podría vender de nuevo? _____

2.- ¿Qué diferencia existe entre mi(s) producto(s) y/o servicio(s) y los de mis competidores?

3.- Una cualidad personal que pueda ayudar a que mi negocio mejore.

MIS CLIENTES

¿Quién suele comprar mis productos?

Clientes ocasionales.

Clientes de otras zonas

Integrantes del comité

Amigos

Familia

Vecinos

Alumnos de una escuela cercana.

Sólo mujeres

Sólo hombres

Adultos.

Jóvenes.

Niños y/o niñas.

Personas trabajadoras.

Ama de casa.

Otros:.....

RECURSOS

1.- ¿Con qué bienes de capital, maquinarias y materiales cuento para iniciar mi negocio?

2.- ¿Qué bienes de capital, maquinarias y materiales necesito para iniciar mi negocio?

3.- ¿Considero necesario que alguien me ayude a administrar el negocio? Si.... No.....

4.- ¿Hay personas que podrían ayudarme? Si.... No.....

5.- ¿Quiénes? _____

6.- ¿Cuánto debo pagarles? _____

INVERSIÓN

¿Qué monto necesito
para empezar o
desarrollar el negocio?

Capital de trabajo:

Herramientas de trabajo:

Mercadería:

TOTAL:

¿Cómo voy a obtener el dinero que necesito para desarrollar mi actividad?

Ahorros personales

Crédito de una cooperativa o fundación

Préstamo de un familiar/amigo

Crédito de una institución

Otros:.....

Responde lo siguiente de acuerdo a: CLIENTES

¿Tengo una estrategia especial para que la gente conozca mis productos? (recorrer el barrio, hacer degustación, hacer precios especiales, descuentos, etc.)

PRECIO

1.- ¿Tengo un precio fijado para mis productos?

2.- ¿Modifico el precio de acuerdo a la cara del cliente?

META DE VENTAS

1.- ¿Cuál es la cantidad de productos a vender para recuperar los gastos?

2.- ¿Cuál es la meta de ventas (semanal/mensual/etc.)?

3.- Con los clientes actuales ¿podré cubrir la meta? Si.... No....

Si la respuesta es "No", ¿cómo llegaré a más clientes?

PRODUCCIÓN

¿Produzco normalmente (todos los días), esporádicamente (a veces), en temporadas específicas (Navidad, Semana Santa)?
