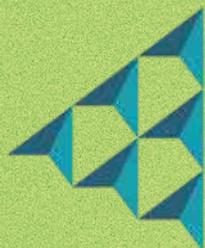


MUJERES EMPREENDEDORAS

SESIÓN 4



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

EL PLAN DE NEGOCIOS

El Plan de la Empresa o de Negocios consiste en una guía de acción en la cual se anotarán los objetivos de la empresa, las estrategias, las actividades a realizar y los medios o recursos necesarios para concretar el negocio. A fin de planificar debidamente, se deben tener en claro algunas ideas:

NEGOCIO

- Tipo de negocio que se conformará: producción, comercialización o servicios.
- Dónde estará ubicado.
- El nombre del mismo.

PRODUCTO O SERVICIO

- La descripción del producto: caracterización, atributos, consumidores potenciales del mismo, si es un producto de necesidad o de lujo, etc.

NECESIDAD DE RECURSOS HUMANOS

- Dependiendo de la idea de negocio, se puede prever si se necesitará o no personas que colaboren en la realización de tareas.

RECURSO MONETARIOS

- El monto de dinero que se necesita para realizar la inversión inicial que permita empezar o reforzar el negocio. Luego analizar si se cuenta con el dinero. De no ser así, se deben considerar diferentes opciones como por ejemplo pedirlo prestado, sacar un crédito, etc.

En el módulo 1 ya se hizo el análisis y la planificación del negocio, con los autodiagnósticos 1-2-3 y 4, se verificaron los pasos previos al diseño de un Plan de Negocios:

DEFINICIÓN DE PRODUCTO

ANÁLISIS DEL MERCADO.

PLAN FINANCIERO.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.

Con estos insumos preparará ahora su plan de negocios, en la siguiente plantilla:

¿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?

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Clientes ocasionales. | <input type="checkbox"/> Clientes de otras zonas | <input type="checkbox"/> Integrantes del comité |
| <input type="checkbox"/> Amigos | <input type="checkbox"/> Familia | <input type="checkbox"/> Vecinos |
| <input type="checkbox"/> Alumnos de una escuela cercana. | <input type="checkbox"/> Sólo mujeres | <input type="checkbox"/> Sólo hombres |
| <input type="checkbox"/> Adultos. | <input type="checkbox"/> Jóvenes. | <input type="checkbox"/> Niños y/o niñas. |
| <input type="checkbox"/> Personas trabajadoras. | <input type="checkbox"/> Ama de casa. | <input type="checkbox"/> 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?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Ahorros personales | <input type="checkbox"/> Crédito de una cooperativa o fundación |
| <input type="checkbox"/> Préstamo de un familiar/amigo | <input type="checkbox"/> Crédito de una institución |
| <input type="checkbox"/> Otros:..... | |

Mis 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)?

25 REGLAS ÚTILES PARA EL ÉXITO DE MI NEGOCIO

1. Venda lo que el mercado quiere comprar.
2. Separe sus cuentas.
3. Empiece pequeño, piense en grande.
4. Será "formidable" más adelante.
5. Lleve buenos registros.
6. Páguese un salario razonable
7. Compre barato, venda caro.
8. No "coma" su inventario.
9. Utilice varios proveedores.
10. Compre a crédito, venda al contado.
11. Compre en cantidades importantes.
12. Venda más productos a sus mismos clientes.
13. Aumente sus ventas, disminuya sus costos.
14. Renueve su inventario frecuentemente.
15. Valore a sus clientes.
16. Diferencia su negocio.
17. Contrate despacio, despida rápido.
18. Verifique más, asuma menos.
19. Tenga acuerdos por escrito.
20. Trabaje en su negocio 10 horas al día, 5 ½ días a la semana.
21. Mejore su negocio permanentemente.
22. Gane dinero todos los días.
23. Trabaje para su negocio, no en su negocio.
24. Establezca por escrito metas de negocio diarias y semanales.
25. Enfóquese, enfóquese, enfóquese.