



Programa Estatal de Financiamiento a Mujeres Emprendedoras Sudcalifornianas (PEFMES)

“Formatos de ejemplo de Plan de Negocios”

Estructura general del Plan de negocios.

Resumen ejecutivo: Descripción breve de la actividad a desarrollar, costo de los productos o servicios a vender, ubicación del negocio, antecedentes o cómo surgió la idea del negocio, experiencia o conocimientos.

Descripción del producto o servicio: Describir el proceso de elaboración o compra de productos para la venta, o describir proceso del servicio a vender.

Equipo directivo Personas que participan en el negocio o actividad.

Análisis del mercado: Negocios alrededor que vendan algo igual o parecido a lo que vendes. Personas a las que va dirigido (ubicación de la gente a la que venderás, edades a las que más le venderás, etc.).

Plan de mercadotecnia: La manera en que darás a conocer tus productos o servicios, promociones, paquetes, publicidad, etc.

Sistema de negocio: Describe los pasos, el proceso, necesarios para fabricar el producto u ofrecer el servicio, sus interacciones y elementos.

Incluye planificación de personal, elementos de gerencia, desarrollo y cultura organizacional.

Cronograma: muestra una planeación realista del proyecto, define la ruta crítica y los hitos del mismo.

Análisis FODA: Identificar Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, y Amenazas, cómo potenciar los aspectos positivos y cómo desarrollar estrategias para contrarrestar los negativos.

Financiación: Es un punto clave, debe ser un análisis detallado de la situación financiera del negocio, incluye las necesidades de financiamiento, los resultados esperados, las fuentes posibles de financiación y los estados y ratios financieros generalmente usados.

Conclusiones: Resalta factores claves realistas incluyendo riesgos.



GOBIERNO DEL ESTADO
DE BAJA CALIFORNIA SUR



Programa Estatal de Financiamiento a Mujeres Emprendedoras Sudcalifornianas (PEFMES)

ESCRITO LIBRE

Lcda. Jesús Imelda Montaña Verduzco
Directora General del Instituto
Sudcaliforniano de las Mujeres

Presente.

Escrito libre donde manifiesta el motivo por el cual solicita ser incorporada al programa.

Firma

Nombre

Teléfono



FORMATO DE PROYECTO

Resumen Ejecutivo

Descripción breve de la actividad a desarrollar, costo de los productos o servicios a vender, ubicación del negocio, antecedentes o cómo surgió la idea del negocio, experiencia o conocimientos.



Descripción producto o servicio a vender

Describir el proceso de elaboración o compra de productos para la venta, o describir proceso del servicio a vender.

Equipo Directivo

Personas que participan en el negocio o actividad.

Análisis del Mercado

Negocios alrededor que vendan algo igual o parecido a lo que vendes. Personas a las que va dirigido (ubicación de la gente a la que venderás, edades a las que más le venderás, etc.)



Plan de Mercadotecnia

La manera en que darás a conocer tus productos o servicios, promociones, paquetes, publicidad, etc.

Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

Fortalezas	Oportunidades
Cualquier cosa que ya tienes en tu negocio que te diferencia de la competencia, experiencia, mobiliario, ubicación, etc.	Cualquier oportunidad de crecimiento, ejemplo, créditos, apoyos, crecimiento de la población, etc.
Debilidades	Amenazas
Lo que te hace falta para ser mejor. Ejemplo, dinero, mobiliario, un lugar para trabajar, etc.	Cualquier amenaza que esta fuera de nuestras manos y que no podemos controlar, ejemplo, desastres naturales.



Cronograma

Anotar un listado de actividades a realizar una vez que sea entregado el crédito, ejemplo: primer mes compra de mobiliario y equipo, publicidad, etc.

Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6

Análisis Financiero

Anotar las ventas de sus productos, así como los gastos que tendrás, como luz, agua, etc. Y la utilidad es la resta de las ventas menos los gastos y lo que resulte es la ganancia que tienes al mes.

Ventas al mes	
Gastos al mes	
Utilidad al mes	

Conclusiones

Resalta factores claves realistas incluyendo riesgos.