



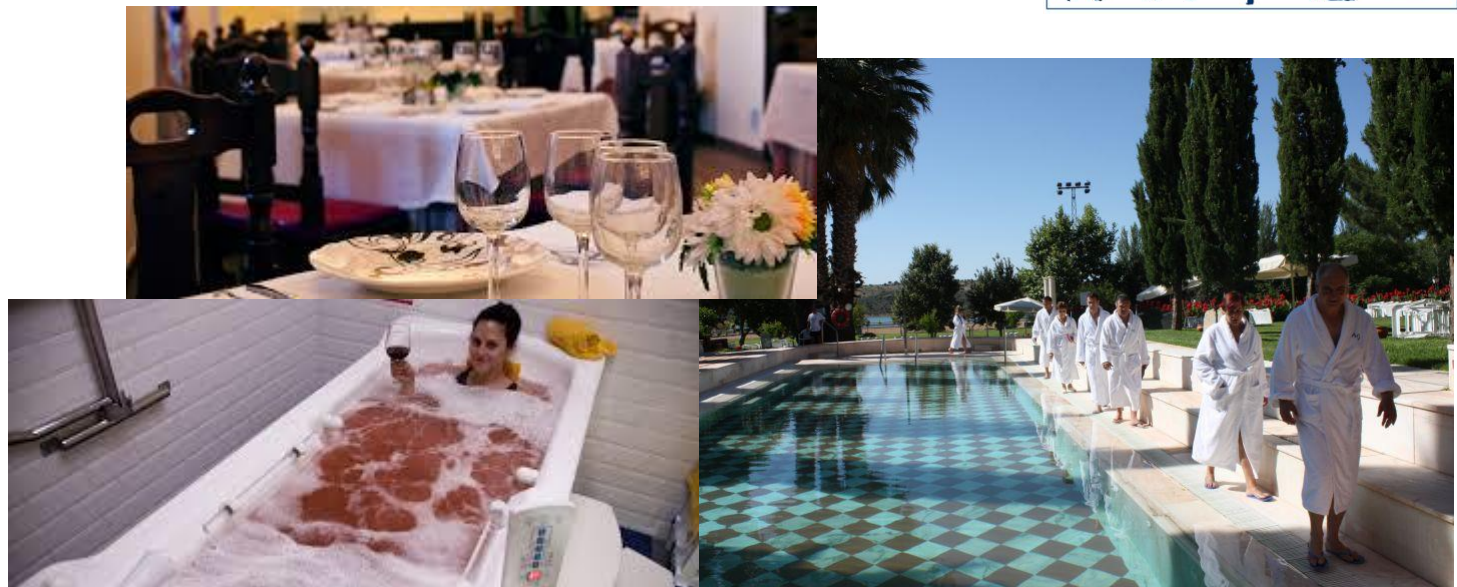
MÓDULO III: Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla



C L U S T E R
Turismo de Extremadura
Agrupación Empresarial Innovadora



Coordinación de las Acciones del día 29 de Octubre



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Cómo fomentar la actitud creativa



Valorar todas las iniciativas:

- **No matar las ideas antes de que nazcan**
- **Agradecerlas, recogerlas y trabajarlas**
- **Valorar el tiempo invertido**
- **Explicar porque no se acepta una idea**

Cómo fomentar la actitud creativa



Promover la experimentación:

- Reducir el umbral de riesgos (es bueno equivocarse si con ello aprendemos)
- Sacar a la gente de su zona de confort
- Potenciar grupos de trabajo

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

¿Para qué escribir un plan de negocios?



- **Nos sirve para Organizar las ideas**
- Ayuda con el proceso de obtener financiación
- ¡Ayuda a no caer en el 80% de negocios que falla dentro de los primeros cinco años de operación!

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

0. PRINCIPIOS BÁSICOS



1. Definir claramente los **objetivos**
2. Destina el suficiente tiempo y los recursos necesarios para hacer una investigación a conciencia de tu proyecto.
3. Es muy recomendable que muestres el borrador de tu plan de negocio a otras personas competentes para que te den su opinión.
4. Escribe el plan de negocios, ahora veremos algunos aspectos esenciales de como hacer un plan de negocios sencillo, un buen plan de negocios debería ser leído como una buena historia, integrada por diferentes partes, que exponga las bases del éxito del negocio.
5. Asegúrate de que tus proyecciones financieras sean lo más objetivas y prudentes posibles
6. Prepara un **resumen ejecutivo**, esta puede ser la parte o sección más importante de tu plan, es lo que se leerá primero, y seguramente con más atención, la clave de un buen resumen es la brevedad (no debería de tener esta más de dos páginas), en el cual debe destacar la importancia de tu plan.

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

1. PORTADA & INDICE DE CONTENIDOS



Esto es lo primero que verá el lector de tu plan de negocios y debes asegurarte de **darle una muy buena primera impresión**, siendo su apariencia profesional incluyendo:

- el nombre de tu proyecto o de tu negocio.
- nombre de los autores o autor del mismo.
- Logotipo (si se ha creado).
- Vuestros datos de contacto.

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

1. PORTADA & INDICE DE CONTENIDOS



1. PRESENTACIÓN DE EMPRESA
2. ANTECEDENTES
3. OBJETIVOS DEL PLAN
4. LÍNEAS DE NEGOCIO Y PRODUCTO
 - 4.1. Líneas de negocio actuales
 - 4.2. Líneas de negocio objeto de este plan
5. ANÁLISIS DEL MERCADO
 - 5.1. Perspectivas del sector
 - 5.2. El mercado potencial
6. COMPETITIVIDAD
 - 6.1. Principales competidores
 - 6.2. Análisis de la competencia
7. PLAN DE MARKETING
 - 7.1. DAFO
 - 7.2. Política de producto y servicio
 - 7.3. Política de precios
 - 7.4. Política de servicio y atención al cliente
 - 7.5. Política de promociones y descuentos
 - 7.6. Estrategia de comunicación
 - 7.7. Estrategia de penetración en el mercado
 - 7.8. Plan de acciones de marketing
8. PLAN DE VENTAS
 - 8.1. Estrategia de ventas
 - 8.2. Fuerza de ventas
 - 8.3. Estimaciones de ventas
9. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS
 - 9.1. Organización funcional de la empresa
 - 9.2. Condiciones de trabajo y remunerativas
 - 9.3. Plan de recursos humanos
 - 9.4. Previsión de recursos humanos
10. ASPECTOS LEGALES Y SOCIETARIOS
 - 10.1. Contratos mercantiles
 - 10.2. Obligaciones legales
 - 10.3. Permisos y limitaciones
11. CRONOGRAMA GENERAL DE ACCIONES
12. PLAN DE INVERSIONES
13. PREVISIONES FINANCIERAS
 - 13.1. Hipótesis
 - 13.2. Estados financieros previstos 2010-2012
 - 13.2.1. Balances de situación previstos
 - 13.2.2. Cuentas de resultados previsto
 - 13.2.3. Flujos de tesorería
 - 13.3. Plan de financiación

La siguiente página de tu plan de negocios debe ser el índice o la tabla de contenidos para facilitar la búsqueda de tu lector de la parte del plan que le interese leer primero

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

2. RESUMEN EJECUTIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO



Este resumen **marcará los puntos más importantes de las diferentes partes de tu plan de negocios** y debe encontrarse al principio del mismo, su elaboración tendría que realizarse a la finalización de la redacción de tu plan, en el incluirás los datos básicos de tu negocio descripción, características, ventajas, razones que justifican la propuesta de negocio, objetivos, estrategias principales, equipo de trabajo, inversión requerida y la rentabilidad de tu futuro negocio.

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

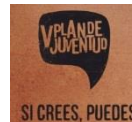
2.1. PROMOTORES

**Descripción
del Equipo
de Trabajo.**

Promotores



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud



Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO



¿QUÉ ES UNA IDEA DE NEGOCIO?

Una idea de negocios es una **descripción corta y precisa de las operaciones básicas de un negocio que se piensa abrir.**

Un buen negocio empieza con una buena idea de negocios.

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO



...una idea de negocio suele ser producto de:

1. Las necesidades insatisfechas que se manifiestan en un determinado mercado.
2. Necesidades actuales que se proyectan en el futuro inmediato.
3. Nuevas necesidades que se pueden presentaren el futuro.
4. Inquietudes e intereses personales
5. Deficiencias en productos y servicios existentes.

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO



ELEMENTOS QUE SE DEBEN TENER EN CUENTA:

1. La idea debe ser oportuna, es decir que surja en el momento adecuado y se mantenga en un cierto periodo de tiempo, lo que significa que tienen que existir clientes que demanden el producto o servicio que hemos detectado y que esta necesidad se mantenga a medio plazo, pues **si se satisface a corto plazo no es viable** para ser transformada en empresa.

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO



ELEMENTOS QUE SE DEBEN TENER EN CUENTA:

2. La idea de nuestro producto o servicio debe **proporcionar un valor añadido al potencial cliente**, puesto que de lo contrario será muy difícil desplazar a la competencia existente en el mercado. Lo ideal sería ofrecer **algo novedoso**, en el sentido de mejorar lo existente, o bien de satisfacer a los clientes con un servicio distinto que les dé mayor satisfacción a sus necesidades, o dicho de otro modo, mayor valor añadido.

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

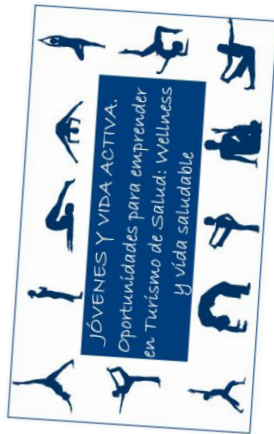
CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO



ELEMENTOS QUE SE DEBEN TENER EN CUENTA:

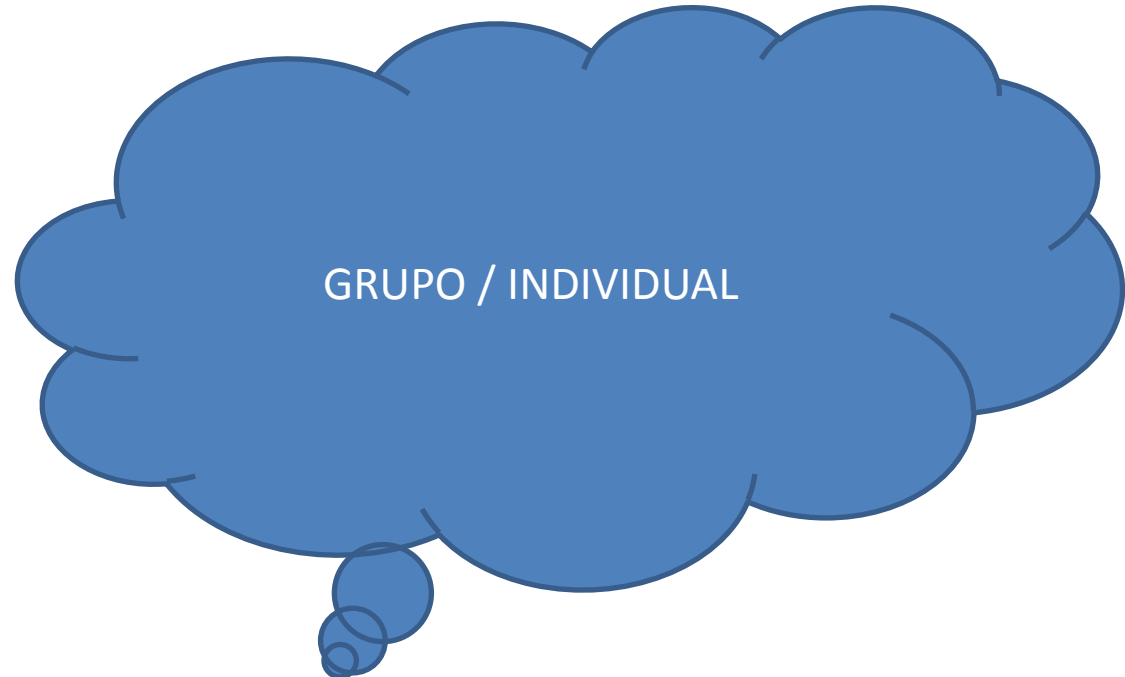
3. El segmento de mercado al que nos dirigimos ha de tener un tamaño mínimo, por muy especializado que sea nuestro sector o actividad, siempre debe haber un número mínimo de clientes dispuestos a demandar nuestros productos.



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud



DEFINIR LA IDEA DE NEGOCIO



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud





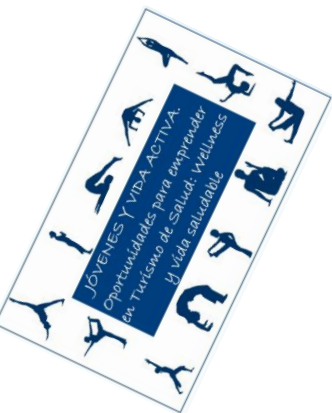
ACTIVIDAD

Tiempo 10 min.

ANÁLISIS DE LAS IDEAS DE NEGOCIOS Y SELECCIÓN DE LA MEJOR. DEPURAR

Revisa la lista tenga de ideas y tome notas acerca de cada idea de negocios, contestando a las siguientes preguntas

- a) ¿Cuánto conoce sobre los productos y/o servicios para este negocio?
- b) ¿Qué experiencia tiene que pueda ayudarle a operar este negocio?
- c) ¿Qué conocimientos y habilidades tiene para operar este negocio?
- d) ¿Dónde puede obtener información y asesoría sobre este negocio?
- e) ¿Cómo identificó la necesidad de este negocio en su localidad?
- f) ¿Quiénes serán los clientes para este negocio en particular?
- g) ¿Habrá suficiente clientela?
- h) ¿Podrá la clientela pagar por los productos o servicios?
- i) ¿Será este el único negocio de su tipo en su localidad?
- j) Si hay otros negocios similares, ¿cómo podrá competir con éxito?
- k) ¿Cómo podrá proporcionar la calidad de productos y servicios que su clientela desea?
- l) ¿Por qué piensa que el negocio será rentable?
- m) ¿Necesita este negocio equipo, local o personal calificado?, ¿piensa usted que podrá obtener la financiación para comprar lo que se requiere?
- n) ¿De dónde obtendrá los recursos que se requieren para iniciar este negocio?
- o) ¿Puede imaginarse a usted mismo/a operando ese negocio dentro de 10 años?
- p) ¿Cómo se adapta ese negocio a sus características y habilidades personales?
- q) ¿Está usted lo suficientemente interesado/a en este tipo de negocio como para dedicarle gran cantidad de tiempo y esfuerzo a fin de lograr su éxito?



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud



¡FELICITACIONES!

Has completado el primer paso en la preparación para iniciar su negocio (... la parte más difícil)

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

4. ANTECEDENTES / NECESIDAD DEL PROYECTO

Algunas de las cuestiones que debemos responder...



- ¿POR QUÉ ES NECESARIA MI IDEA?
 - ¿DE DÓNDE SURGE?
- MI EXPERIENCIA / MIS CONOCIMIENTOS
 - NECESIDADES DETECTADAS

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5. OBJETIVOS DEL PLAN



¿QUÉ ES LO QUIERO CONSEGUIR? Un objetivo es aquello que queremos alcanzar y normalmente responde a las preguntas **qué y para qué**. Además, deben ser:

Claros 	Concretos 
Medibles 	Alcanzables 
Realistas 	Delimitados en tiempo 

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud



Un objetivo **concreto es tangible**, determinado y preciso. Al plantear un objetivo trata de hacerlo con la mayor concreción posible para que no haya problemas de interpretación y todo el mundo lo tenga claro.



Deben establecerse siempre objetivos cuantitativos (que pueden reflejar cualidad)

Es importante que al plantear un objetivo, consideremos el contexto, la realidad en que surge, nuestros verdaderos motivos, la posibilidad de que se conviertan en logros, de acuerdo con el contexto en el que estamos inmersos.

<p>Claros</p>	<p>Concretos</p>
<p>Medibles</p>	<p>Alcanzables</p>
<p>Realistas</p>	<p>Delimitados en tiempo</p>

Es necesario que los objetivos no sean demasiado ambiciosos porque no será posible conseguirlos y esto generará desmotivación

Hay que ser claros con la dimensión temporal de cada objetivo, así como elaborar una línea del tiempo donde vayan marcados los distintos sub-objetivos o etapas para llegar al objetivo. Si te propones reducir las quejas de los clientes en un año al 50% deberías establecer una reducción progresiva para cada mes.



DEFINE **EL OBJETIVO** DE TU PLAN DE NEGOCIO:

Ejemplo:

En uno de los proyectos que está desarrollando el Cluster del Turismo de Extremadura, se ha marcado el siguiente objetivo:



***AUMENTAR** la estancia media de los turistas que visitan Extremadura, ofreciendo al turista un **mayor número de productos turísticos organizados y comercializables, y diseñando** acciones dirigidas a **facilitar los desplazamientos** entre las principales ciudades de la región, **para INCREMENTAR el gasto medio** por persona y día, y **MEJORAR** la situación económica de las empresas del sector turístico.*

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Cuando elaboramos un proyecto o un plan de empresa, hay que definir sus objetivos, que pueden ser:

- **Objetivos generales**

Los objetivos generales corresponden a las **finalidades genéricas de un proyecto o entidad**.

Los objetivos generales se concretan en objetivos específicos.

- **Objetivos específicos**

Se derivan de los objetivos generales y los concretan, señalando el camino que hay que seguir para conseguirlos.

Ejemplo anterior:

- ✓ *Incrementar el gasto medio por persona y día.*
- ✓ *Facilitar las conexiones de transportes entre los principales destinos turísticos, ofreciendo salidas garantizadas.*
- ✓ *Aumentar la oferta de productos turísticos organizados, integrando transportes, empresas de ocio y tiempo libre, restauración y alojamientos.*
- ✓ *Optimizar la comercialización de los productos turísticos a través de la integración de los distintos servicios que conforman un paquete turístico.*
- ✓ *Ofrecer una herramienta tecnológica para el desarrollo y creación de paquetes turísticos comercializables.*
- ✓ *Incrementar la oferta de productos turísticos organizados y comercializables de la región extremeña.*
- ✓ *Capacitar a los agentes del sector turístico extremeño para la realización de acciones de co working y el uso de la tecnología disponible para el desarrollo de paquetes turísticos.*
- ✓ *Adaptar la oferta turística extremeña a las necesidades de la demanda: turistas únicos que quieren vivir experiencias únicas, apropias y adaptadas a sus necesidades.*
- ✓ *Mejorar la formación comercial de los agentes que interactúan con el turista, principalmente recepcionistas, guías, personal de restaurantes y bares, etc.*



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE MI PRODUCTO O SERVICIO

En este momento deberás realizarte diversas preguntas:

¿Qué características tiene mi producto/servicio?

¿Cómo lo voy a desarrollar?

¿Qué demanda cubre?

¿Cómo va a cubrir esta demanda?

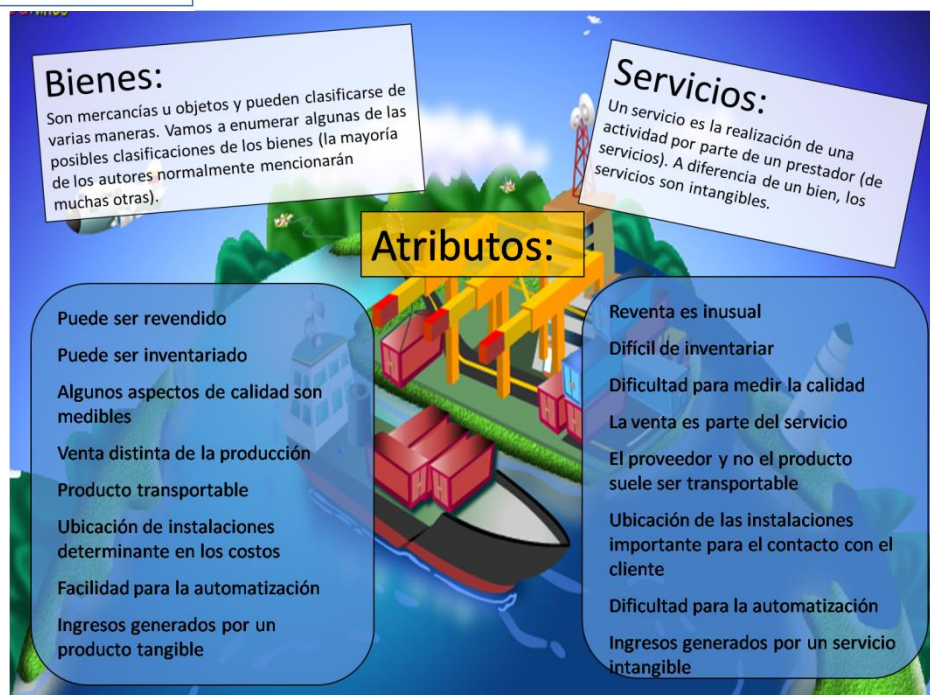
¿Qué tiene de diferente?



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA: DIFERENCIAS ENTRE BIENES Y SERVICIOS



Tanto los productos como los servicios son bienes que se ofrecen al mercado con el fin de satisfacer una necesidad de los clientes. **Lo que los diferencia es, principalmente, su tangibilidad.**

DATO:

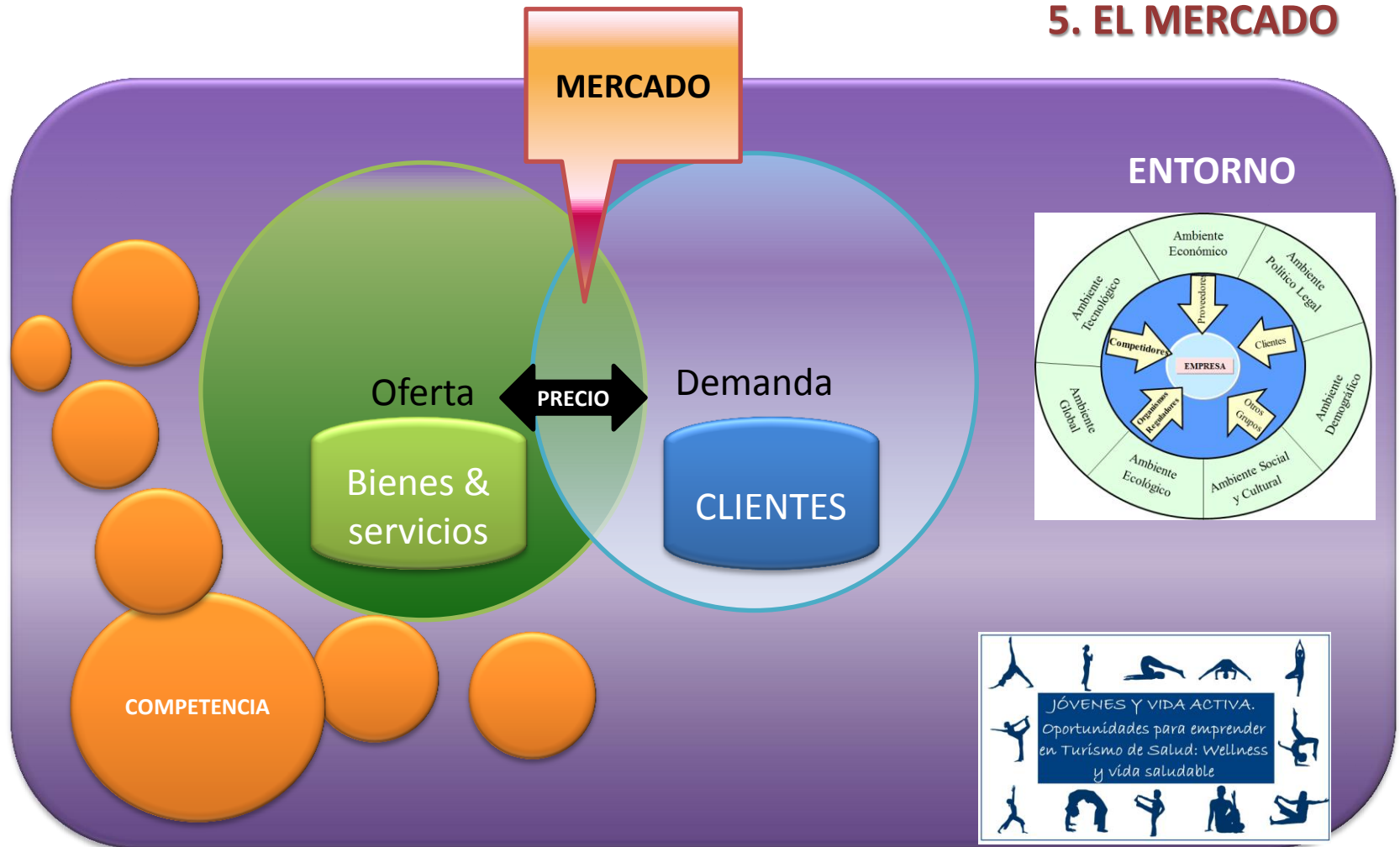
El cliente siempre buscará satisfacer una necesidad, ya sea a través de un servicio o de un producto.

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5. EL MERCADO

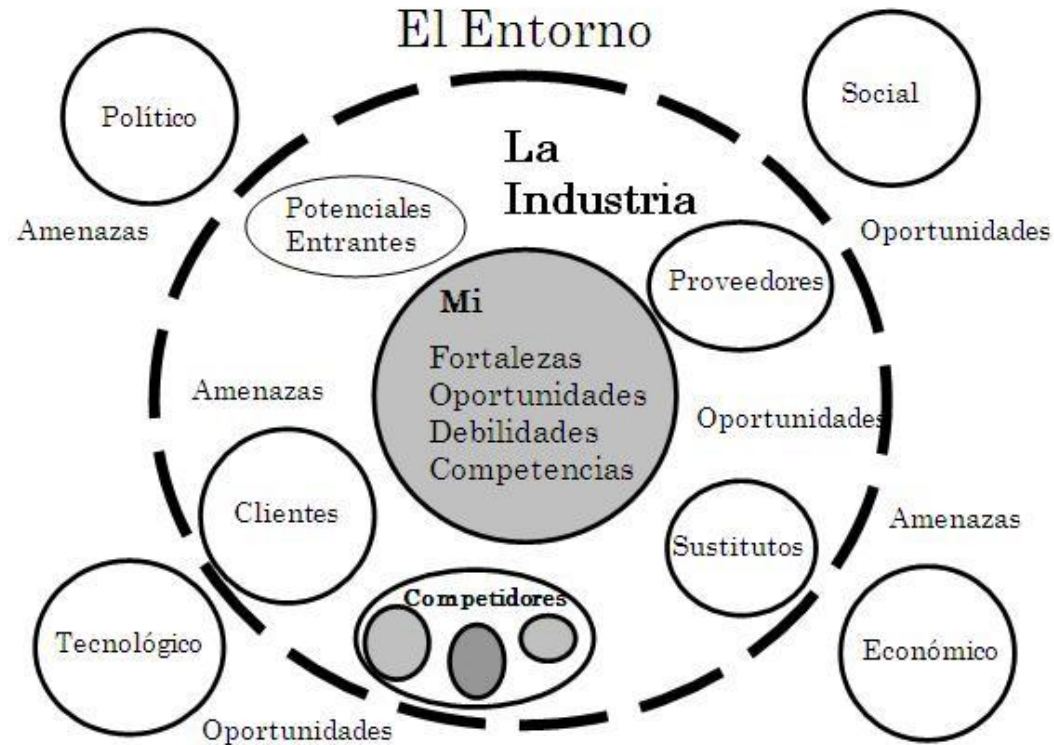
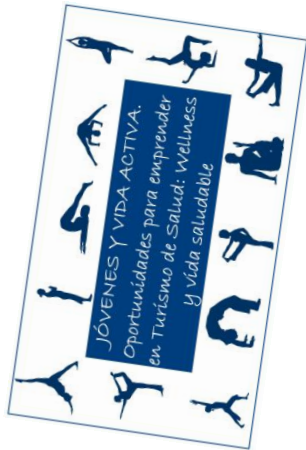


Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5.1. DAFO

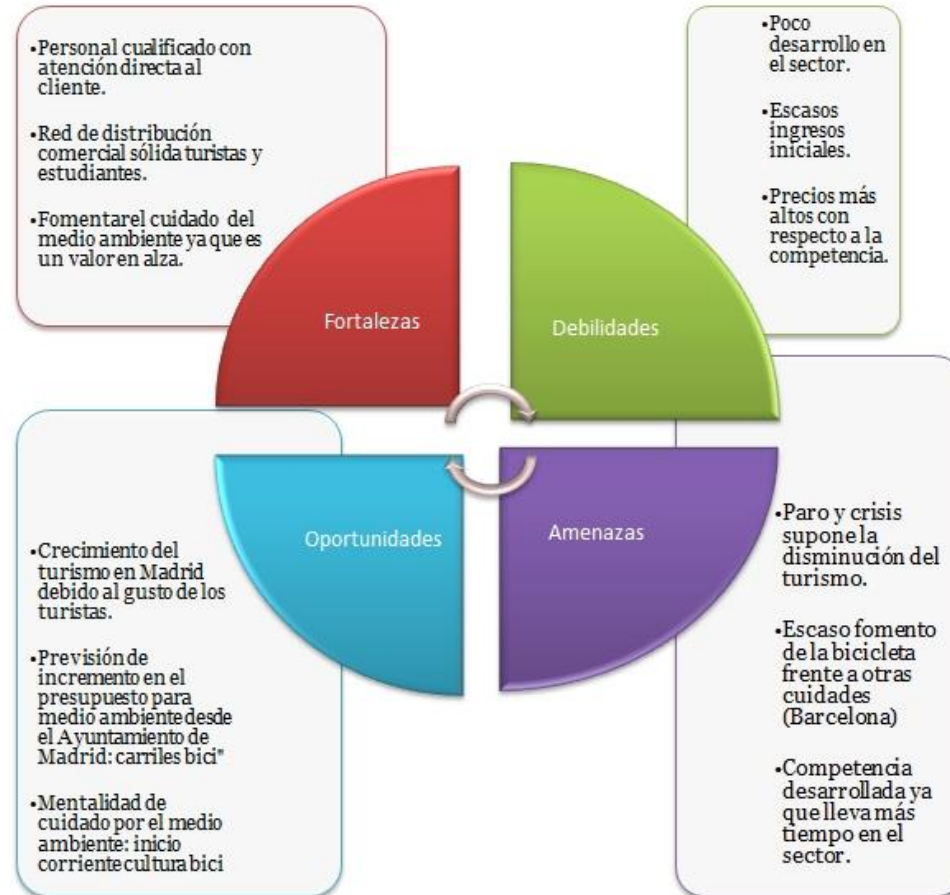


Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5.1.2. EJEMPLO DE UN ANÁLISIS DAFO



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5.2. LA COMPETENCIA

PRINCIPALES
COMPETIDORES



ANÁLISIS DE LA
COMPETENCIA

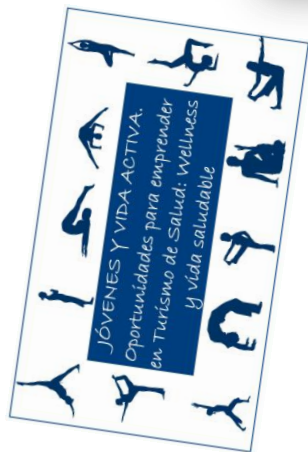


Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5.3. ANÁLISIS DE NUESTROS CLIENTES



Pasos necesarios para realizar una segmentación de mercado y sacar provecho de ésta:

1. Segmentar mercado total
2. Seleccionar el mercado objetivo
3. Definir el perfil del consumidor

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5.3.1. ANÁLISIS DE NUESTROS CLIENTES



En primer lugar **identificamos el mercado total** que existe para nuestro producto y lo segmentamos o **dividimos en varios submercados homogéneos** compuestos por consumidores con características similares.

Para realizar esta segmentación podemos utilizar diferentes variables, por ejemplo, podemos segmentar o dividir el mercado por:

Ubicación: país, región, ciudad, etc.

Edad: niños, adolescentes, adultos, etc.

Género: hombres y mujeres.

Nivel de ingresos: rango de ingresos mensuales.

Grado de instrucción: primaria, secundaria, universitaria, etc.

Estrato social: alto, medio, bajo, etc.

Estilo de vida: actividades, intereses, pasatiempos, etc.



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5.3.2. ANÁLISIS DE NUESTROS CLIENTES

Una vez que hemos segmentado el mercado, de entre todos los submercados resultantes, **pasamos a elegir aquél que sea el más idóneo o atractivo para incursionar**, teniendo en cuenta nuestra capacidad, nuestros conocimientos y nuestra experiencia; pero también teniendo en cuenta que sea lo suficientemente amplio y cuente con suficiente capacidad económica.



Este submercado que hemos seleccionado pasa a convertirse en nuestro **mercado objetivo**, mercado meta, nicho de mercado o público objetivo, al cual nos vamos a dirigir y en base al cual vamos a diseñar nuestras estrategias de marketing.

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5.3.3. ANÁLISIS DE NUESTROS CLIENTES



Una vez que hemos seleccionado nuestro mercado objetivo, para poder realizar un mejor análisis, **pasamos a definir el perfil del consumidor que lo conforma**, es decir, describimos cuáles son sus principales características, basándonos principalmente en las variables que hemos utilizado previamente para segmentar el mercado.

Por ejemplo, señalamos de dónde es, cuál es su rango de edad, cuáles son sus preferencias, gustos y deseos, cuáles son sus comportamientos de compra, cuáles son sus hábitos de consumo, cuáles son sus costumbres, cuáles son sus actitudes, etc.

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA: PLAN DE MARKETING

Marketing mix



Producto: combinación de bienes y servicios que ofrece la empresa al mercado objetivo.

Características, servicios, diseño, calidad, nombre, logotipo, envase, marca...

¿Qué vendo?



Precio: cantidad de dinero que el cliente tendrá que pagar para obtener el producto.

Estrategias, precios, créditos, periodo de pago, descuentos...

¿Cuánto pagarán por él?



Distribución: actividades que logran que el producto esté disponible para los clientes.

Canales, localización, puntos de venta, transporte, logística...

¿Cómo se los haré llegar?



Promoción: actividades que comunican las ventajas del producto y persuaden a los clientes objetivo para que lo compren.

Publicidad, relaciones públicas...

¿Cómo lo conocerán?

Marketing mix: conjunto de instrumentos controlables de marketing (producto, precio, distribución y promoción) que la empresa combina para lograr sus objetivos de marketing.]

Jose Sande
www.compartiendo-conocimiento.com

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

El producto



Atributos de los productos

Marca

Nombre, símbolo o logotipo que identifica y diferencia los productos de la empresa

Estrategias de marca:

- marca única



- marcas múltiples

- marca blanca



Packaging

(envase + etiquetado)

Protege en el transporte, utilidad de almacenamiento
Se ajusta a las normas

Aporta información (marca, instrucciones, normas legales)

Publicita el producto (promoción y diferenciación: provoca la compra)

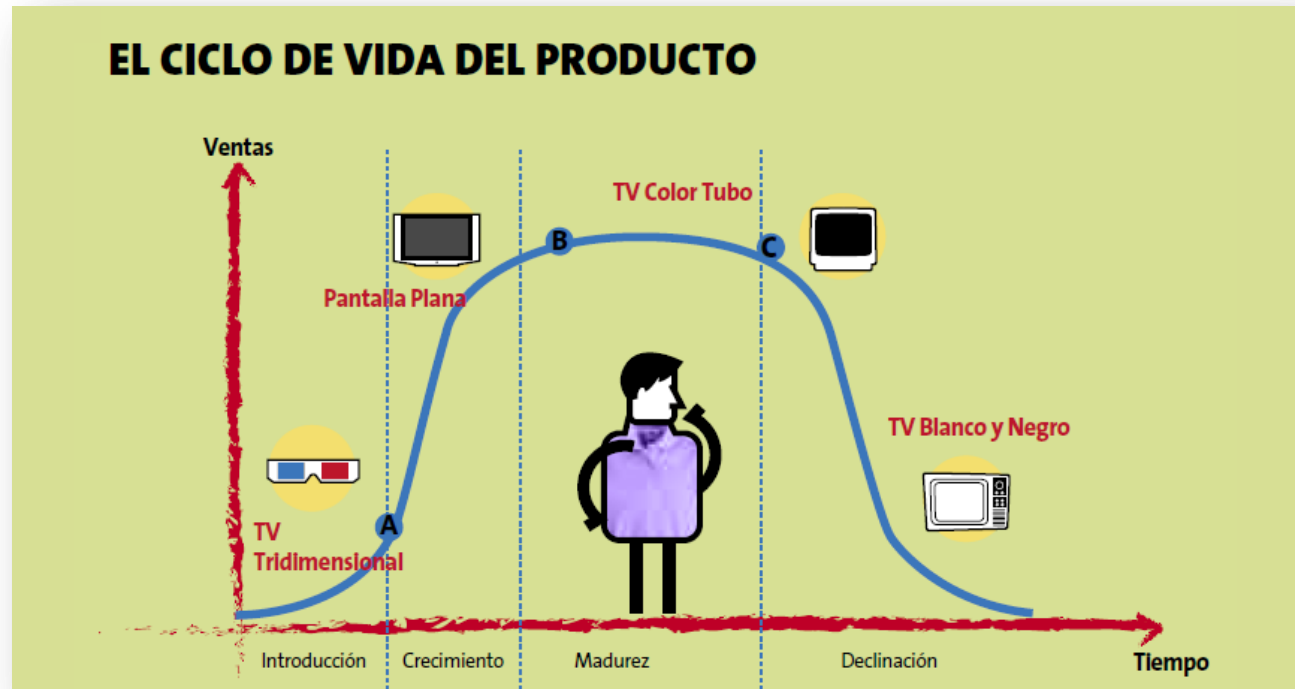


Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

Ciclo de vida de un producto







Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

El producto



FASE	CARACTERÍSTICAS
Introducción o lanzamiento	<ul style="list-style-type: none"> - Aparece el producto nuevo o reinventado - Elevados costes: investigación mercados, producción, promoción y publicidad - Publicidad informativa - Ventas bajas: generalmente pérdidas (altos costes, bajos ingresos) 
Crecimiento	<ul style="list-style-type: none"> - Empieza a ser conocido: fuerte incremento en ventas - Se generan beneficios - Aparecen nuevos competidores - Publicidad más persuasiva 
Madurez	<ul style="list-style-type: none"> - Las ventas y beneficios se estabilizan (con el tiempo tendencia a decaer) - Competencia más fuerte - Se busca diferenciación para mantener las ventas - Publicidad busca la diferenciación y nuevos consumidores 
Declive	<ul style="list-style-type: none"> - El mercado está saturado - Ventas y beneficios empiezan a decrecer - Algunos competidores se retiran - La fase concluye cuando aparecen pérdidas. Debe decidirse: <ul style="list-style-type: none"> - Dejar de comercializar el producto - Renovarlo y relanzarlo - Concentrarse en un segmento del mercado 

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

PRECIO

¿Qué es la política de precios?

Definamos primero 'precio' como la cantidad que un consumidor desembolsa por un producto o servicio a cambio de la satisfacción que éste le puede proporcionar.



En este sentido, la política de precios será una de las variables que más influirán sobre la decisión de compra del cliente. Dependerá entre otros de los siguientes factores:

- Mercado y competencia.
- Objetivos de la empresa.
- Demanda.
- Costes.
- Ciclo de vida del producto.
- Marco legal.



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

PRECIO

¿Cómo se fijan los precios?

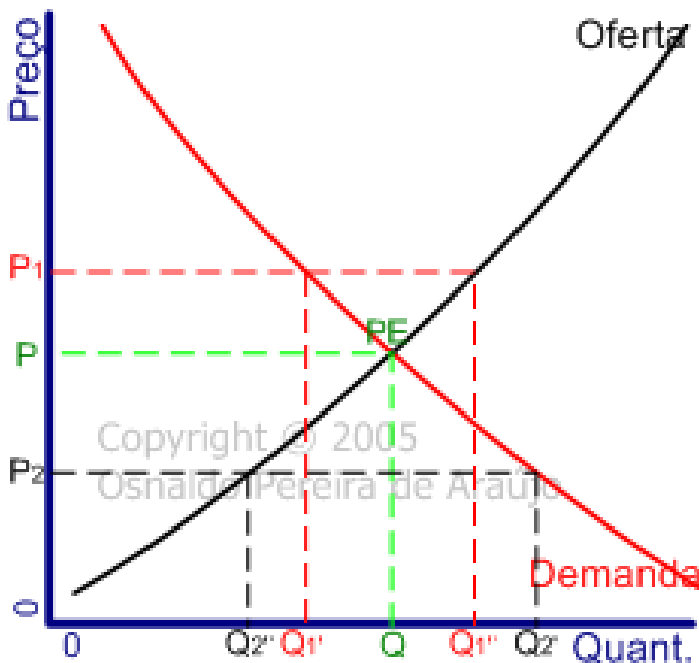
Existen varios métodos para fijar los precios de los productos o servicios:

-Costes: En función de los costes de producción y de comercialización, a lo que añadiremos los gastos generales y los beneficios.

-Demanda: Se fija el precio en función del valor que tiene el producto o servicio para el consumidor.

-Competencia: Se toman como referencia los precios de la competencia.

La fijación de precios normalmente se realizará mediante una combinación de estos tres métodos.



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

PRECIO



El **precio** es la cantidad de dinero que se paga por la adquisición de un producto.



Métodos de fijación de precios

En función de los costes

Debe cubrir los costes y generar beneficios
Precio = coste + margen (%) sobre coste

En función de la demanda

Debe tener en cuenta el precio de mercado, y la sensibilidad del consumidor al cambio de precio

- Si la demanda es elástica (muy sensible), una subida de precio reduce las compras y por tanto el ingreso total, y viceversa
- Si la demanda es inelástica (poco sensible), una subida de precio eleva las compras y por tanto el ingreso total, y viceversa

En función de la competencia

Debe fijarse en ellos y adoptar una de las siguientes estrategias:

- Precios superiores si el producto está claramente diferenciado

- Precios al mismo nivel si el producto no está diferenciado y hay un precio de mercado

- Precios inferiores si se trata de atraer un segmento o de penetrar en un mercado establecido



Dia %



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

6.2.3 PRECIO



Estrategias de precios

Precios diferenciales

- Mismo producto a distinto precio según cliente o necesidad de promoción
- Descuentos por compras, por pronto pago, a colectivos, ...
- Aplazamiento del pago sin intereses
- Rebajas periódicas, ofertas



Precios psicológicos

- Precios de prestigio: superioridad del producto
- Precios mágicos
- Precios de costumbre



Precios para líneas de productos

- Precios cautivos: barato el producto, caro el complementario
- Precio en dos componentes (ej. fijo+consumo)
- Precio paquete



Precios para productos nuevos

- Precios de descremación: alto al principio para bajarlo después
- Precios de penetración: bajos al principio para subirlos después



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

6.3. DISTRIBUCIÓN

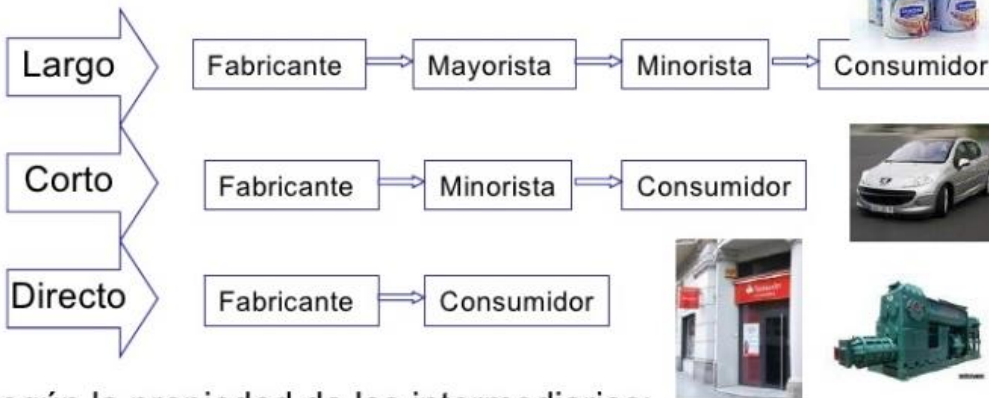
La **distribución** incrementa la utilidad de los bienes al dotarlos de utilidad de **espacio** o lugar (cercano al consumidor), utilidad de **tiempo** (cuando se necesita) y utilidad de **posesión**. Esta función decide dónde y cómo se distribuye el producto hasta consumidor final



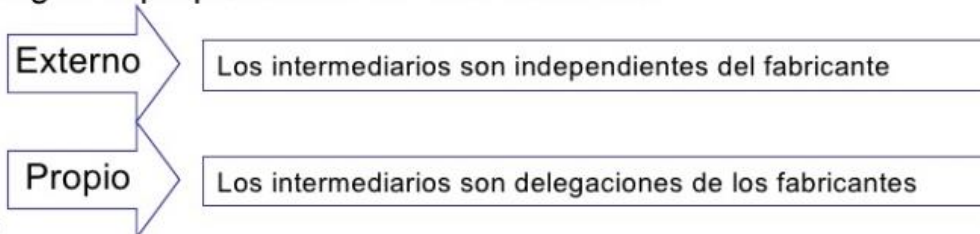
Clases de canales de distribución

(camino formado por todos los intermediarios desde fabricante a consumidor final)

Según el número de intermediarios:



Según la propiedad de los intermediarios:



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

6.3. DISTRIBUCIÓN

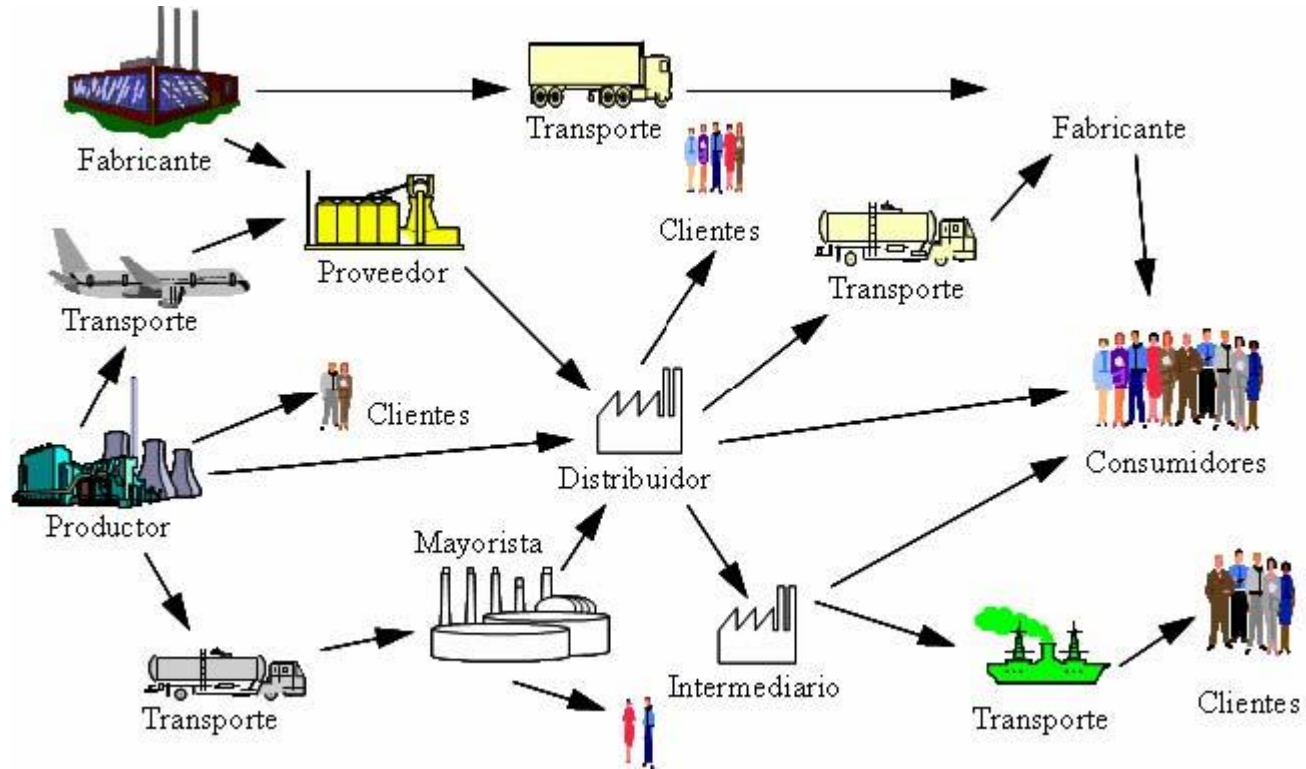


Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

6.3. DISTRIBUCIÓN



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

6.3. DISTRIBUCIÓN



Nuevos canales

Internet, vending (máquinas), "teletienda", franquicias...

Canal de distribución

funciones

Ajustan la oferta a la demanda

Reducen el número de contactos

Realizan actividades de transporte, almacenamiento y conservación del producto

Prestan servicios adicionales: asesoramiento, instalación, garantía, etc.

Promocionan el producto

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

6.1.PROMOCIÓN / COMUNICACIÓN

La **comunicación informa** sobre el producto o la marca, **resalta** su utilidad y ventajas y **persuade** al cliente para que lo compre.

Instrumentos

Publicidad

SOPORTES

Anuncios televisivos y cinematográficos

Cuñas radiofónicas

Cartelería exterior

Inserciones en prensa, revistas, internet, ...

•El mensaje debe suscitar atención, interés y deseo y generar la acción esperada

•Debe seleccionarse el público, canal y mensaje acordes a los objetivos y presupuesto



Relaciones públicas

Esponsorización y patrocinio de organizaciones o eventos deportivos, culturales, sociales, educativos, ecológicos...

Relaciones con los medios de comunicación: publicity. Publicidad gratuita sobre actos promovidos

•Pretende mejorar la imagen de la empresa de forma externa e interna



Promoción de ventas

Cupones de descuento

Regalos

Concursos, sorteos...

3x2

Muestras gratuitas

•Pretende incrementar las ventas a c/p durante un periodo corto de tiempo o dar a conocer un producto



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

6.1.PROMOCIÓN

Si deseamos alcanzar el **éxito de nuestra promoción** es necesario partir de:

Originalidad. Es preciso aportar dosis de novedad e innovación a nuestras promociones, ya que de lo contrario nos hará pasar totalmente desapercibidos.

Identificación plena del target. De esta forma la promoción tendrá una mayor ratio de respuesta positiva.

Incentivo *ad hoc*. Cada promoción debe estar enfocada a su *target*.

Temporal. ¿Cuándo lo realizamos? ¿Cuándo se vende más o menos? Dar respuesta a estos interrogantes es parte del éxito y es una decisión estratégica, lo que sí hay que tener en cuenta es que no debe perdurar en el tiempo.

Mix promocional. En el *planning* promocional debemos incluir una variedad de incentivos y estrategias.

Ser proactivo. Saber aprovechar las posibles oportunidades que surjan.



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud



Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

6.2. PROMOCIÓN

Técnicas habituales

Quizá en esta área de actividad es donde deben aportarse mayores dosis de creatividad para unos mejores resultados, aunque seamos conscientes de que rápidamente sería copiada la idea. **Entre las diferentes técnicas destacamos:**

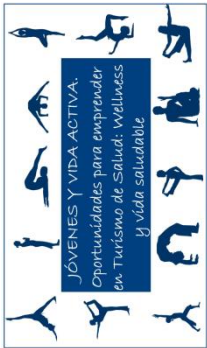
Eventos. La creatividad es una variable que en este punto adquiere un gran protagonismo ya que en la actualidad existe una gran cantidad de lugares donde se pueden realizar este tipo de actos.

Concursos. Quizá es un clásico del marketing promocional, pero se siguen obteniendo buenos resultados, ya que en la mayoría de los casos requiere participación activa de la persona.

Programas de fidelización *focus costumer*. El cliente se ha convertido en el eje central de toda estrategia comercial y profesional, por ello esta actividad se ha potenciado bajo la denominación marketing relacional.

Promociones económicas. Incluimos todas aquellas que tienen algún tipo de recompensa económica: descuentos directos, vales o cupones descuento (muy extendido en EE UU), el clásico 2 x 1, etc.

Promociones del producto. Entrega de muestras gratuitas o *sampling*, mayor entrega de producto por el mismo precio, degustaciones, regalos de producto, etc.



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud



Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

6.3. DISTRIBUCIÓN



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA: RECURSOS HUMANOS



- **Organigrama.** Descripción de los puestos y número de personas que entrarán a formar parte del proyecto.
- **Descripción de las funciones y tareas a desarrollar y perfiles buscados.**
- **Proceso de selección.**
- **Condiciones laborales.** Salarios, turnos, situación jurídica, tipos de contrato

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

7. ESTRATEGIA COMPETITIVA

¿CÚAL VA A SER MI ESTRATEGIA COMPETITIVA?



		VENTAJA COMPETITIVA	
		HEGEMONIA EN COSTES	EXCLUSIVIDAD DEL CLIENTE
AMBITO COMPETITIVO	AMPLIO SECTOR	LIDERAZGO EN COSTES	DIFERENCIACION
	SECTOR REDUCIDO	ENFOQUE O ALTA SEGMENTACION	

La estrategia competitiva tiene como propósito definir qué acciones se deben emprender para obtener mejores resultados en cada uno de los negocios en los que interviene la empresa.

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5. VIABILIDAD ECONÓMICA FINANCIERA



El objetivo del estudio económico-financiero de un plan de empresa es llegar a **determinar si su puesta en marcha va a generar riqueza en el futuro.**

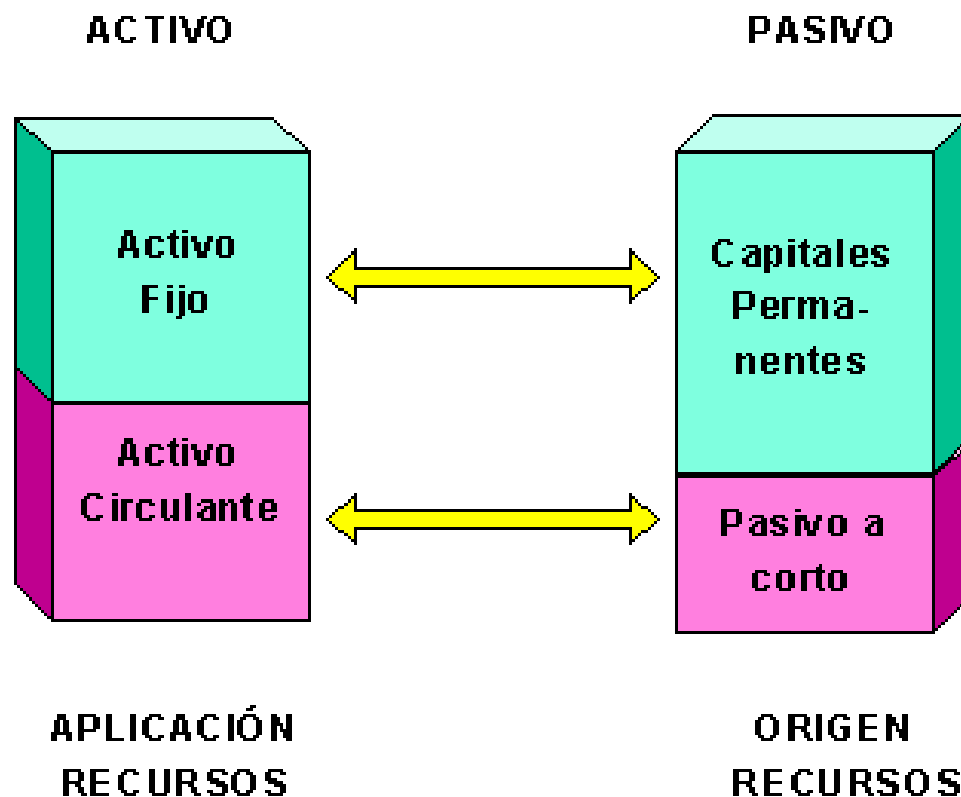
Se pretende que el coste del conjunto de las actividades desarrolladas por el negocio sea inferior al precio de venta del producto o servicio en el mercado. La diferencia entre ambas corrientes (ingresos y gastos) determinará el beneficio alcanzado.

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5. VIABILIDAD ECONÓMICA FINANCIERA



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

6. PROYECTO DE INVERSIÓN

Un proyecto de inversión recoge todos los elementos que son necesarios para que nuestra empresa pueda iniciar su actividad (maquinaria, instalaciones, equipos, materias primas, etc.). Con él se analiza, de cara al futuro, cuáles van a ser las características de nuestro negocio.

Los bienes que necesitamos para el funcionamiento de nuestra empresa (local, maquinaria, vehículos, etc.), y que van a permanecer en la misma durante un largo periodo de tiempo son:

- Bien 1 Precio
- Bien 2 Precio
- Bien 3 Precio

Los gastos que, por término medio, vamos a tener que realizar cada día para el funcionamiento de la empresa (por ejemplo, compras de materia prima, gastos de mano de obra, luz o gastos generales) ascienden a €.

Aproximadamente, el número de días que vamos a tardar en poder cobrar las primeras ventas realizadas por el negocio es de días



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud



Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5.PROYECTO DE FINANCIACIÓN

El proyecto de financiación muestra qué recursos o fuentes financieras hemos seleccionado para llevar a cabo nuestra inversión. La elección entre las diferentes alternativas que ofrece el mercado dependerá de su coste (tipo de interés) y del riesgo que la empresa sea capaz de soportar.

La disponibilidad monetaria de todos los promotores del negocio es de€, cantidad que cubre elpor ciento de la inversión necesaria para la creación de la empresa.

Para el resto de la financiación, las fuentes financieras (préstamos, acreedores, créditos, etc.) que podemos emplear son las siguientes:

1. Fuente Cantidad Tipo de interés %
2. Fuente Cantidad Tipo de interés %
3. Fuente Cantidad Tipo de interés %

El tipo de interés medio de las distintas fuentes financieras seleccionadas por la empresa (su cálculo debe ponderarse, lógicamente, en función de la cantidad de dinero que represente cada recurso financiero) asciende a un %.



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

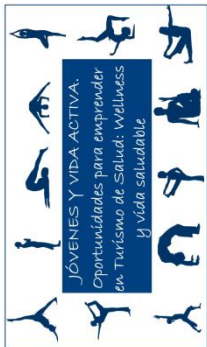


Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

5.FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA

Podemos optar por **dos formas jurídicas** para desarrollar la actividad económica: **empresario individual** (persona física) o empresario social (**persona jurídica**).



La diferencia formal entre ambas radica en la necesidad de constituir una sociedad, que es el rasgo relevante de la segunda. En caso de optar por la fórmula de empresario individual, los responsables del proyecto responden ilimitadamente con todos sus bienes y derechos presentes y futuros, con independencia de que estén sujetos o no a la actividad empresarial. Por su parte, los socios de una sociedad no responden de las deudas y obligaciones con su patrimonio personal, sino únicamente con los bienes y derechos pertenecientes a la propia sociedad.

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA: TIPOS DE SOCIEDADES

Guía para elaborar un plan de empresa

6.2. EMPRESARIO SOCIAL

En el marco de un contrato de sociedad, podemos destacar varias formas jurídicas: la sociedad anónima, la sociedad de responsabilidad limitada, la sociedad unipersonal, la sociedad laboral y la sociedad cooperativa andaluza de trabajo asociado.

6.3. LA SOCIEDAD ANÓNIMA (S.A.)

La constitución debe realizarse en virtud de escritura pública que ha de inscribirse en el Registro Mercantil, con objeto de alcanzar personalidad jurídica. No existe número mínimo ni máximo de socios. La cifra mínima de capital social, dividido en acciones, es de 60.101,21 €, y la responsabilidad de los socios se circunscribe al total de dicho capital. Las acciones se pueden transmitir, normalmente, de forma libre. La titularidad de una acción da derecho a voto en la Asamblea General y a la percepción de un rendimiento en virtud del beneficio de la empresa. La S.A. tributa por sus beneficios en el impuesto sobre sociedades.

6.4. LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (S.L.)

Se diferencia de la sociedad anónima en que el capital no está dividido en acciones, sino en participaciones indivisibles y acumulables. Estas participaciones son aportaciones de los socios, de naturaleza dineraria y/o no dineraria. La cifra mínima de capital asciende a 3.005,06 €. No existe número mínimo ni máximo de socios. Se requiere escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil. En general, los beneficios se distribuyen proporcionalmente a las participaciones. La S.L. tributa en el marco del impuesto sobre sociedades.

6.5. SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA

La sociedad limitada Nueva Empresa es una especialidad de la sociedad limitada que se diferencia de la figura tradicional en que sólo admite cinco socios en el momento de la constitución, sólo se admiten socios personas físicas (no otras sociedades), el capital social máximo es de 120.202 €, tiene un objeto social genérico, se puede constituir mediante un proceso telemático en 48 horas y goza de ciertas ventajas fiscales en el impuesto de transmisiones patrimoniales y en el impuesto sobre sociedades, entre otras.

6.6. LA SOCIEDAD UNIPERSONAL

Se trata de una sociedad anónima o de responsabilidad limitada que está constituida por un único socio. Se puede asemejar a un empresario individual que goza de las ventajas de utilizar una de las formas de sociedad descritas. Requiere para su constitución escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil.

6.7. LA SOCIEDAD LABORAL

Se trata de una sociedad anónima o de responsabilidad limitada en la que todo o la mayor parte del capital social pertenece a los trabajadores de la misma. Requiere para su constitución escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil. El número mínimo de socios asciende a tres, de los cuales al menos dos deben estar empleados en la empresa por tiempo indefinido. Tributa en el marco del impuesto sobre sociedades, si bien goza de beneficios fiscales en el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.

6.8. LA SOCIEDAD COOPERATIVA ANDALUZA DE TRABAJO ASOCIADO

Se trata de una cooperativa de trabajo asociado en la que se agrupan como socios ordinarios personas físicas. Se requiere escritura pública e inscripción en el Registro de Cooperativas Andaluzas. El número mínimo de socios asciende a tres. El capital social se divide en aportaciones obligatorias y voluntarias, y la cuantía mínima se cifra en 3.005,06 €. La responsabilidad de los socios se circunscribe a dicho capital. La sociedad tributa en el marco del régimen fiscal de cooperativas, pudiendo detentar la consideración de protegida o especialmente protegida, y goza de beneficios fiscales en el marco del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, así como en el impuesto sobre actividades económicas (IAE).

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud

Módulo III: ¿Cómo hacer un plan de empresa de forma sencilla?

CONTENIDOS DEL PLAN DE EMPRESA:

TRÁMITES PARA CREAR UNA EMPRESA

1. **Obtener la certificación negativa de denominación social (Registro Mercantil).**
2. **Redactar los Estatutos de la Sociedad (asesor legal).**
3. **Elevar los documentos anteriores a escritura pública (notaría).**
4. **Solicitar el Código de Identificación Fiscal y el alta en el censo de obligados tributarios.**
5. **Inscripción en el Registro Mercantil.**
6. **Solicitar, en su caso, el alta en el impuesto sobre actividades económicas –IAE– (Agencia Tributaria).**
7. **Afiliación del empresario autónomo a la Seguridad Social y alta en el régimen especial correspondiente.**
8. **Inscribir la empresa en la Seguridad Social.**
9. **Dar de alta y afiliar los trabajadores a la Seguridad Social.**
10. **Registrar los contratos laborales en las oficinas del SAE.**
11. **Legalizar el Libro de visitas (Ministerio de Trabajo)**
12. **Comunicar la apertura del centro de trabajo (Consejería de Empleo).**
13. **Solicitar, en su caso, Licencia de obras (Ayuntamiento).**
14. **Obtener la Licencia de apertura del negocio (Ayuntamiento).**

Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud



Ahora ya estáis listos para realizar VUESTRO PLAN DE EMPRESA

The screenshot shows a web browser window with the URL <http://planempresa.ipyme.org/Plan/Paginas/Planes.aspx>. The page header includes the Spanish Government logo, the text 'GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO', and the title 'Cree su Plan de Empresa'. A navigation menu contains 'Inicio', 'Información general', and 'Realiza tu plan de empresa'. Below the menu, there is a user login section for 'merryblahi' with links for 'Cerrar sesión', 'Modificar datos', and 'Darse de baja'. A prominent yellow button labeled 'Crea nuevo Plan de Empresa' is centered on the page. At the bottom, there is a footer with a survey question '¿Qué te parece esta herramienta de Plan de Empresa? Cuéntanos tu opinión', a navigation menu with 'Inicio', 'Accesibilidad', 'Mapa web', 'Contacto', and 'Aviso legal', and the text 'Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa' along with a small 'ERISA' logo.

**Recetas Empresariales
de Turismo Gastronómico
para Jóvenes Extremeños**



Proyecto subvencionado por el Gobierno de Extremadura. Presidencia. Instituto de la Juventud



Muchas gracias por vuestra atención...
Nos vemos el día 29 de Octubre

María Blázquez Hidalgo

Responsable de proyectos e innovación
AEI Cluster del Turismo de Extremadura
Avda. de la Universidad s/n. Edificio Valhondo.
10003 Cáceres

Teléfonos: +34 927 260 292 / 687 664 715
innovacion@clusterturismoextremadura.es
www.clusterturismoextremadura.es