



PRODUCTO 1  
MI SUEÑO



( )

**PLANIFICADOR**



( )

**EJECUTOR**

## MIS IDEAS DE NEGOCIOS

1

2

3

**A** ¿Cuál es mi negocio. (describe un ejemplo a ser seguido)?

**B** ¿Cuál es la mejor empresa, persona o producto en mi área?

**C** El nombre de mi negocio será...

**D** ¿Cómo quiero ser visto por mi cliente?

**E** ¿Cuál es mi objetivo en 5 años?

**F** ¿Cuál es mi motivación para empezar este negocio?

**G** Mi diferencial es:



PRODUCTO 5  
MI MARCA

# ANÁLISIS DE TODO EN SU TOTALIDAD - MI INVESTIGACIÓN

## PÚBLICO OBJETIVO:

- 1) Cuántas personas entrevistaste? \_\_\_\_\_
- 2) La mayoría de ellas eran: ( ) hombres ( ) mujeres
- 3) A la mayoría tenía entre? ( ) 15 a 20 años ( ) 20 a 35 años ( ) 35 a 50 años ( ) Mas de 50 años

## MI PRODUCTO:

- 1) La mayoría de ellos ya compra un producto/servicio como el tuyo? ( ) Si ( ) No
- 2) La mayoría de ellos compraría mi producto/servicio si lo estuviese vendiendo?? ( ) Si ( ) No
- 3) Cuánto dice la mayoría que pagaría por el? Entre \$\_\_\_\_\_ y \$\_\_\_\_\_

## COMPETENCIA:

- 1) Dónde la mayoría de las personas compra ese producto/servicio? \_\_\_\_\_
- 2) Cuán dice la mayoría de las personas que pagan por ese producto/servicio? Entre \$\_\_\_ y \$\_\_\_
- 3) Cómo califico a la competencia la mayoría de las personas? ( ) Excelente ( ) Muy bueno ( ) Bueno ( ) Regular ( ) malo.

## PROVEEDORES:

- 1) Cuáles son los productos principales que necesitaría? \_\_\_\_\_
- 2) Cuál es la cantidad mínima que necesito? \_\_\_\_\_
- 3) Quién vendería/prestaría eso para mí? \_\_\_\_\_



**A** ¿Cuál es mi producto? ( principal):

**B** ¿Tengo un proceso de fabricación? Dibuje el flujo (Cuáles son las principales dificultades en el proceso)

# MATRIZ DE PRECIO X COMPETENCIA

## ECUACIÓN:



VARIABLE	COMPETENCIA A PRECIO	COMPETENCIA B PRECIO	TU PRECIO
Producto principal (ejemplo: pan)			
Productos secundarios (ejemplo: biscochos)			
Localización (barrio: bajo ingreso, medio, alto)			
Tamaño: ( pequeño, medio, grande)			
Marca Fuerte: (poco, medio, mucho)			

## PROMOCIÓN:

## MATRIZ DE LOCALIZACION X BENEFICIO - HAZ LA MATRIZ

VARIABLE	COLABORADORES	PROVEDORES	CLIENTES
Es de fácil acceso?			
Cuál es el costo de transporte? Alto, Medio, Bajo			
Tu localización es importante para quién? Mucho, Poco, Nada			
Resultados			



- **DONDE SERÁ LA UBICACIÓN DE MI NEGOCIO?**
- **ANALIZA LA INVESTIGACIÓN Y VERIFICA SI ES IMPORTANTE PAGAR POR UNA BUENA LOCALIZACIÓN.**

## TRIOS DE ORO



**ON**

**OFF**

**OFFLINE**

**1**

**1**

**2**

**2**

**3**

**3**

# PROYECCIÓN DE VENTAS

PRODUCTO	2ª	3ª	4ª	5ª	6ª	SÁB.	TOTAL
1							
2							
3							
4							
Total							

MÊS (X4 SEMANAS) \_\_\_\_\_

AÑO - ESTACIONALIDAD ( - MESES MALOS) \_\_\_\_\_

AÑO(X12) \_\_\_\_\_

TOTAL AÑO \_\_\_\_\_



Five horizontal rounded rectangular boxes with blue borders, intended for text input.



## FLUJO DE CAJA - ESCENARIO PESIMISTA DE VENTAS

COSTOS FIJOS	VALOR	COSTOS VARIABLES	VALOR	ENTRADA	SALIDA
				Total	Total
Total		Total		Entradas - Salidas = (lucro o pérdida del día)	



## ANÁLISES FINANCEIRAS BÁSICAS

- ✓ Costo mes \_\_\_\_\_ basado en la venta de \_\_\_\_\_ unidades.
- ✓ Facturación mes \_\_\_\_\_ basado en la venta de \_\_\_\_\_ unidades.
- ✓ Lucro total mes \_\_\_\_\_ basado en la venta de \_\_\_\_\_ unidades.
  
- ✓ CAPITAL DE TRABAJO (CALCULO) \_\_\_\_\_
- ✓ PUNTO DE EQUILIBRIO MES \_\_\_\_\_ Y AÑO \_\_\_\_\_
- ✓ PLAZO PARA RETORNO DE INVERSIÓN (CALCULO) \_\_\_\_\_



**CUERPO**

**MENTE**

**CONOCIMIENTO**

## VAMOS A PONER ESTO EN ACCIÓN

QUÉ?	DÓNDE?	CUÁNDO?	QUIÉN?	CUÁNTO?
Hacer más investigación		__/__/__		
Cuándo pretendes iniciar		__/__/__		
Qué falta para iniciar? (dinero, materia prima)		__/__/__		
Cerrar con proveedores		__/__/__		
Montar divulgación (on e off)		__/__/__		
Cerrar primeras ventas con amigos		__/__/__		

