

PLAN DE NEGOCIOS PARA PYMES

CONTENIDO

1. ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL NUEVO PLAN DE NEGOCIOS

- a. Resumen de la actividad comercial del negocio
- b. Indicar afectación por situación Covid -19 y requerimiento de capital de trabajo.
- c. Indicar si mantiene nómina, la redujo o la reducirá
- d. Oportunidad de negocio en nuevo entorno.

2. ANÁLISIS DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

- a. Estrategias de Ventas: Medios de los que se dispondrán para que el producto o servicio sea posicionado en el mercado, canales de comercialización y alternativa de métodos de pago para los clientes principalmente por afectaciones del COVID-19.
- b. Proveedores: Detalle de los principales proveedores y condiciones de pago.
- c. Competidores: Detalle de principales competidores y sus características, estrategias de éxito (precio, promociones, descuentos, calidad), amenaza de competencia potencial y participación de mercado.
- d. Producto / Servicio (indicar aspectos relevantes del producto /servicio)
- e. Precio (Comentar cómo se fija el precio del producto / servicio)

3. EVALUACIÓN FINANCIERA

a. Estructuración financiera

Flujo de caja - deberá contar con sus respectivas premisas:

- Sustento de las proyecciones de ingresos (ventas proyectadas en concordancia con nuevo plan de negocios)
- Política de cobros, pagos e inventarios (Nuevas estrategias a incorporar al modelo de negocios)
- Estrategia de costos y gastos (acciones que aporten a la eficiencia de costos de ventas, gastos administrativos) Análisis de sensibilidad (dos escenarios con los supuestos ajustados)

4. ASPECTOS AMBIENTALES, DE BIOSEGURIDAD Y PLANES DE CONTINUIDAD DEL NEGOCIO

5. CONCLUSIONES