

IB50k

■ Cinco claves
para armar
tu plan
de negocios.



Plan de Negocios.

Es un ejercicio de planeamiento estratégico.

Presenta el proyecto de forma global.

Tiene múltiples usos y destinatarios.

Capítulos.

Presentación.

Aspectos comerciales.

Aspectos productivos.

Organización empresarial.

Análisis económico – financiero.

Anexos.

Aspectos a tener en cuenta.



Trazar hipótesis realistas.

Valorar las dificultades de crecer.

Conocer a la competencia.

El “lector” ¿conoce la jerga técnica del sector industrial?

No incluir información tediosa o muy técnica.

No incluir información confidencial o sensible de su factor de éxito clave.

Discutir los riesgos del negocio.

Cinco claves.

Colaboración Mgter. Laura Totonelli

1

Pensar en la
necesidad

2

Hacerte
preguntas

3

Respaldar
con datos

4

Hacer los
números

5

Ser
exhaustivo:
planificar
para
controlar

**Para
finalizar.**

Buscar la precisión

Conciso (hasta 40-50 páginas en espacio sencillo)

Preferir la claridad conceptual

Fácil de leer y entender
Sin errores gramaticales

Propiciar la comunicación

Comunica las oportunidades del mercado, aprovechables para el negocio