



DEJANDO UN LEGADO
FINANCIERO

Plan de Negocio

Plan de Negocio

Forma detallada:

Nombre del negocio: Elija un nombre que le dé significado, que identifica la gente y que describa su negocio. Recomendación: que sea corto, fácil de pronunciar y recordar.

Misión: define lo que es, por qué existe, la razón que lo hace diferente.

Visión: la dirección del negocio, motivadora, clara, sencilla y fácil de comunicar.

Valores: lo que crees, dicta el comportamiento (empleados, clientes y proveedores).

Ventajas competitivas del negocio: ¿Qué es especial de su negocio contra la competencia? ¿Por qué tu éxito será grande?

Análisis del mercado: ¿Se necesita este servicio, producto o demanda?

Debilidades del negocio: ¿Cuáles son las áreas que puedes mejorar? ¿Cuáles son sus defectos?

Fortaleza del negocio: ¿Qué ventajas tiene un negocio?

Competencia: ¿Quién amenaza a su negocio? Estudia a tu competencia.

Clientes: ¿Quién es tu cliente? edades, ingresos, locación, educación, etc...

Estrategia de distribución: ¿A quién le compras, dónde lo vendes?

Ventas: ¿Cuánto vale tu producto? Plan de Pago.

Mercadotecnia y Publicidad: radio, televisión, redes sociales, campañas web.

Acciones para lograr el éxito: ¿qué debes hacer para lograr el éxito?

Proyecciones de ventas y ganancias.

¿Qué tiene la empresa el día de hoy?

El flujo de caja: ¿cómo pagas a tus proveedores?

Análisis del punto de equilibrio: ¿qué debes vender para cubrir los costos del negocio? Conoce tu costo de operación.

Funciones, obligaciones y responsabilidades del equipo.

Sueldos, prestaciones e incentivos de cada puesto.

¿Cómo igualar sueldos con la competencia como "premiar"?

Licencias:

¿Qué licencia es necesaria para tu negocio?

¿Quién es tu autoridad? _____

¿Necesitas múltiples licencias? _____

Aseguranzas:

Liability Insurance: protege al negocio contra negligencia, errores o fracasos de realizar trabajo. _____

Vehicle Insurance: protege vehículos del negocio, empleados y vehículos de los empleados. _____

Property Insurance: protege la propiedad, herramienta, inventario. _____

Workers Compensation: protege a los empleados (médico, disability o muerte). _____

Bond: no es una aseguranza. Es una cobertura pre-aprobada en caso de una emergencia. _____

Product Liability Insurance: protege si un negocio crea un producto. _____

Contratistas contra empleados

¿Tiene empleados o contratistas? _____

Empleados: ¿les pagas con cheque con descuentos de nómina? _____ ¿Contratista con W9? _____

¿Worker's Compensation Insurance? _____ ¿El contratista tiene su propia aseguranza? _____

Taxes

Income Taxes: pagar taxes federales anualmente o cada trimestre.

Self-Employment Taxes: Social Security y Medicare Tax.

Estimated Taxes: pagar taxes de su ingreso o ganancias.

Employment Taxes: se paga por sus empleados.

-Social Security, Medicare, y Federal Income.

-Federal Unemployment (FUTA).

Excise Tax: cuando fabrica o vende ciertos productos.

Contabilidad: ganancias y pérdidas

Cada mes y Reporte Anual

-Todos sus ingresos \$ _____

-Todos sus gastos por categoría

-Anuncios _____

-Salarios _____

-Uniforme _____

-Utilidades _____

-Empleados _____

-Vehículos _____

-Aseguranzas _____

-Entrenamiento/Estudios _____

-Herramientas _____

-Gastos legales y bancarios _____

-Comidas de empleados _____ -Taxes de empleados _____

-Materiales y Producto _____ -Otro _____

Ganancia anual: \$ _____ o _____ %