PLAN DE NEGOCIO

SELECCIÓN DE LA MODALIDAD DE LA QUE PRESENTA LA SOLICITUD

Seleccione el rango de financiación en el que desea participar con una **(X)**

MODALIDAD	RANGOS DE FINANCIACION	Marcar
EMPRENDEDORES (entre 0 y 1 año de constitución y soportes de operación mínimo 3 meses)	HASTA 5 SALARIOS MINIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES	
MIPYMES (mayor a 1 año y menor que 2 años de constitución, con soportes de operación de mínimo 1 año)	HASTA 8 SALARIOS MINIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES	
MIPYMES (menor a 2 años y 1 año de formalizados ante Cámara de Comercio, con soportes de operación de mínimo 1 año)	HASTA 12 SALARIOS MINIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES	

Seleccione las líneas de inversión que incluirá en su plan de negocio con una **(X)**:

Nombre de la línea de inversión	
Capital de trabajo	
Compra y reposición de maquinaria	
Mejoramiento de los canales de distribución y mercadeo.	
Adecuación de las instalaciones locativas y/o distribución de la planta.	

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y ORGANIZACIONAL

1. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA
1.1 Misión
1.2 Visión
1.3 Valores corporativos
1.4 Objetivos estratégicos 1.4.1 A corto plazo:

1.4.2 A mediano plazo:

1.4.3 A largo plazo:

1.5 Estructura administrativa y definición de cargos

Describa cada uno de las áreas que implementara su empresa juntos con los cargos y funciones de cada una de las personas que intervendrán en el proceso

Organigrama	AREAS	CARGOS	FUNCIONES

1.6 Matriz de Planeación Estratégica

La estrategia FO. Es basa en el uso de fortalezas internas de la organización con el propósito de aprovechas las oportunidades externas. Este tipo de estrategia es el más recomendado. La organización podría partir de sus fortalezas y a través de la utilización de sus capacidades positivas, aprovecharse del mercado para el ofrecimiento de sus bienes y servicios.
La estrategia FA. Trata de disminuir al mínimo el impacto de las amenazas del entorno, valiéndose de las fortalezas. Esto no implica que siempre se deba afrontar las amenazas del entorno de una forma tan directa, ya que a veces puede resultar más problemático para la institución.
La estrategia DA. Tiene como propósito disminuir las debilidades y neutralizar las amenazas, a través de acciones de carácter defensivo. Generalmente este tipo de estrategia se utiliza sólo cuando la organización se encuentra en una posición altamente amenazada y posee muchas debilidades, aquí la estrategia va dirigida a la sobrevivencia. En este caso, se puede llegar incluso al cierre de la institución o a un cambio estructural y de misión.
La estrategia DO. Tiene la finalidad mejorar las debilidades internas, aprovechando las oportunidades externas, una organización a la cual el entorno le brinda ciertas oportunidades, pero no las puede aprovechar por sus debilidades, podría decir invertir recursos para desarrollar el área deficiente y así poder aprovechar la oportunidad

MATRIZ DOFA	**OPORTUNIDADES**	**AMENAZAS**
FORTALEZAS	ESTRATEGIA FO	ESTREGIA FA
	crecimiento, (expansión y fortalecimiento)	supervivencia (entorno y sistema)
DEBILIDADES	ESTRATEGIA DO	ESTRATEGIA DA

	Supervivencia (sistema y cultura)	De fuga (renunciar para salvar)

2. DEL MERCADO

2.1 Descripción de la Idea de Negocio

En este aparte el emprendedor deberá describir ampliamente su idea de negocio, además explicar cuál será el valor agregado de la misma, y cuáles son las razones que le indican que puede ser exitosa.
Factores críticos de éxito: Las condiciones que garantizarán que el negocio de los resultados esperados
Factores críticos de fracaso: Las condiciones que podrán poner en riesgo el negocio

IDEA DE NEGOCIO	
FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO	FACTORES CRÍTICOS DE FRACASO

2.2 Segmentación

Diligencie la información que se solicita, según el análisis de su idea de negocio

2.2.1 Caracterización Geográfica

VARIABLES	NIVELES, INTERVALOS O CLASES
Región	
Segmentación	
Tamaño segmento semestral	

2.2.2 Caracterización Psicológica

VARIABLES	NIVELES, INTERVALOS O CLASES
Estilo de vida	
Clase social	

Personalidad	

2.2.3 Caracterización Demográfica

VARIABLES	NIVELES, INTERVALOS O CLASES
Edad	
Sexo	
Estado Civil	
Religión	
Nacionalidad	

2.3 Relación con cliente

POSIBLES CLIENTES DE ACUERDO AL MERCADO OBJETIVO	DESCRIBA LAS RELACIONES QUE QUIERE TENER CON LOS CLIENTES

2.4 Canales de Comercialización y distribución

Describa los canales de distribución que va a utilizar para hacer llegar los productos a sus clientes, así como las estrategias que va a utilizar para posicionar sus productos en cada canal.

CANAL DIRECTO (Fabricante-Usuario)	**CANAL CORTO** (Fabricante-Distribuidor-Usuario)	**CANAL LARGO** (Fabricante-Distribuidor- Mayorista-Usuario)

2.5 Componente innovador:

Describa en la innovación en cada uno de las variables que es lo que lo hace diferente y único con los de su competencia.

Variable	Descripción de la innovación
Concepto del negocio	
Producto o servicio	
Proceso	

En comercialización	

2.6 Concepto del producto y/o servicio

SERVICIO	NECESIDADES Y ESPECTATIVAS DEL CLIENTE	REQUISITOS LEGALES PARA LA IMPLEMENTACION	REQUISITOS TECNICOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN	TIEMPOS Y LUGAR DE ENTREGA	TIPO DE CONTRATO O CONVENIO	PUNTOS DE CONTROL	VIGENCIA
Asesorías y Consultoría	**Asesoría:** Conocimientos u orientación a una persona natural o jurídica que carece de ellos – **Consultoría:** Diseño e implementación de planes de mejora para asegurar la competitividad, sustentabilidad y autogestión de las organizaciones	Normas NIIF Normas SISO ISO 9001	Conocimientos básicos de las actividades de las organizaciones o de los usuarios en general, Equipos portátiles Impresoras Software	Según lo acordado en el convenio o contrato legalizado por las partes, de REQUISITOS DE OPORTUNIDAD acuerdo al procedimiento asociado	Contrato de prestación de servicios	Informes de seguimiento periódico Planes de Mejoramiento Evaluación de satisfacción del usuario	6 meses para la implementación
PRODUCTO	**CARACTERISTICAS**	**APLICACIONES**	**USOS**	**DISEÑO**	**DURABILIDAD**	**CALIDAD**	**EMPAQUE**
Columpio para bebes (ejemplo)	Elaborado artesanalmente con marco en madera en telas delicadas y resistentes, acolchado. Con manila de algodón resistente para colgar	lleva 4 aplicaciones bordadas a mano tela sobre tela motivo infantiles	Especial para bebes a partir de los 4 meses hasta 3 años	Ergonómico	Garantizado de 5a 6 años	Echo con materiales nacionales de muy buena calidad, algodón	Empaque en tela resistente en forma de bolso. Multifuncional.

2.7 Análisis de la Competencia

	NOMBRE EMPRESA	DIRECCION	PRODUCTO	PRECIO	TAMAÑO	CARACTERISTICAS FISICAS
COMPETENCIA DIRECTA						
COMPETENCIA INDIRECTA						
EL SUYO						

2.8 Promoción y publicidad

Cómo promueve sus productos?
Cuáles son las Estrategias que lleva a cabo?
Cuál es el presupuesto de Marketing ¿Cuanto será necesario para promover y distribuir su producto/servicio?
Cuál es la estrategia de promoción, ventas y servicio?

3. PRODUCCIÓN

3.1 Materias primas e insumos

Describa los insumos y materias primas a utilizar

#	Descripción	Unidad Medida	Costo Unitario
1	Leche	Litros	$1,20
2			
3			
4			
5			

3.2 Capacidad de producción por producto y/o servicio a prestar

Mencione cual es la su capacidad instalada de su negocio (Cantidad de productos a producir, o servicios que la empresa puede prestar por día, semana, mes y año)

Nombre del Producto :	
Periodo de Producción	**Cantidad de productos**
Día:	
Semana:	

Mes	
Año:	

3.3 Plan de producción

Plan de Producción	Unidad Medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	TOTAL
Helado por 10 litros liso	Cuñete	1.200	1.000	800	400	250	200	200	200	550	900	1.200	1.200	8.100

Helado por 10 litros liso	Unidad Medida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
Stock Inicial	Cuñete	0											
Producción Planeada	Cuñete	**1.200**	**1.000**	**800**	**400**	**250**	**200**	**200**	**200**	**550**	**900**	**1.200**	**1.200**
Ventas Proyectadas	Cuñete	1.000	1.000	800	500	300	200	200	200	500	800	1.200	1.200
Stock Final Proyectado	Cuñete	200	200	200	100	50	50	50	50	100	200	200	200

3.4 Proceso de Producción

Describa brevemente en cada uno de los ítems: Actividad del proceso, tiempo estimado de realización, cargos que participan en la actividad, número de personas que intervienen por cargo, y equipos y máquinas que se utilizan (Capacidad de producción por máquina - Cantidad de producto/ unidad de tiempo). Sin embargo, sí usted dispone de un análisis alternativo con la misma información, puede anexarlo como respuesta a esta pregunta.

PROCESOS DE PRODUCTO Y/O SERVICIO				
Bien / Servicio:				
Unidades a producir:				
Actividad del proceso	**Tiempo estimado de realización (minutos / horas)**	**Cargos que participan en la actividad**	**Número de personas que intervienen por cargo**	**Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)**
Actividad 1				
Actividad 2				
Actividad 3				
Actividad 4				
Actividad 5				
Actividad 6				
Total				

3.5 Definición y Estrategia del precio por producto

En esta sesión el emprendedor debe definir el precio por unidad del producto que va a implementar. Para definirlo se deben tener en cuenta todos los recursos mencionados anteriormente, costos, gastos, impuestos y margen de utilidad.

TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN X UNIDAD	
Otros gastos administrativos	
Impuestos	
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN + GASTOS ADM E IMPUESTOS	
Margen de Utilidad esperado	
PRECIO FINAL X UNIDAD	

4. FINANCIERO

4.1 Ventas en unidades mensuales

Describa las ventas obtenidas durante los últimos 12 meses o partir de la fecha de inicio de su actividad económica en el caso de que la empresa se haya constituido en un periodo interior a un año

#	Ventas en Unidades Año 1	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total	
1	Helado por 10 litros liso	1.000	1.000	800	500	300	200	200	200	500	800	1.200	1.200	7.900	Cuñete

4.2 Ventas en pesos mensuales

#	Ventas en $ Año 1	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
1	Helado por 10 litros liso	$95.000	$95.000	$76.000	$47.500	$28.500	$19.000	$19.000	$19.000	$47.500	$76.000	$114.000	$114.000	$750.500
	Total Ventas en Pesos	$95.000	$95.000	$76.000	$47.500	$28.500	$19.000	$19.000	$19.000	$47.500	$76.000	$114.000	$114.000	$750.500

4.3 Utilidad

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Ventas													

Costos de producción													
Total													

4.4 Requerimientos De Inversión

Se debe enlistar la totalidad de requerimientos en inversión, independiente de si se financiarán con recursos de la convocatoria de capital semilla o propios o de otras fuentes.

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones				
Maquinaria y Equipo				
Equipo de comunicación y computación				
Muebles y Enseres y otros				
Otros (incluido herramientas)				
Gastos pre-operativos				

Total, de la inversión:

Total, inversión por parte del emprendedor: _____

Total, inversión por parte del programa (de emprendimiento y fortalecimiento empresarial) : _____

5. IMPACTOS

Explique brevemente qué impacto tendrá su idea de negocio			
Impacto Social	Impacto económico	Impacto ambiental	Impacto tecnológico

6. MODELO CANVAS

		SISTEMA INTEGRADO DE DE GESTION DE CALIDAD ALCALDIA DE CAJICA						
		SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO						
		FORMATO DE MODELO DE NEGOCIO- CANVAS						
		VERSION: 2			FECHA DE CREACION: 02/02/2018		PÀGINA: 1	
colaboradores y personas que son claves para que el negocio arranque y funcione. ¿Y por qué se buscan estos socios clave? Porque se busca optimizar los recursos (contratar proveedores), reducir riesgos con alianzas estratégicas y adquirir recursos y actividades que no tienes en tu propia startup.	Relaciones Clave	si hay recursos clave, también tiene que haber actividades claves. ¿Cuáles son las actividades sin las que tu negocio moriría? ¿Son de producción? ¿De solución a problemas individuales? ¿De una plataforma a través de la que funciona toda la startup? los recursos más importantes para que todo lo anterior funcione. Pueden ser físicos (vehículos, edificios, ...), intelectuales (patentes, copyrights, ...), humanos (expertos clave, empleados muy valorados, ...) o financieros (efectivo, crédito, ...).	Actividades Clave Recursos Clave	características y beneficios que se encargan de crear valor para cada uno de esos segmentos. En esta parte debes explicar qué es lo que ofreces a tus clientes y por qué van a comprarlo. Algunas características de esta propuesta podrían ser la novedad, el rendimiento, la personalización, el diseño o el precio.	Propuesta de Valor	tipo de relación entre la startup y el cliente. Puede ser asistencia personal, self-service o automatizado (mezcla de ambas). medios a través de los que te vas a comunicar y vas a hacer llegar tu propuesta de valor al cliente. Pueden ser canales propios (de los socios) o externos y directos o indirectos y están divididos en 5 fases (notoriedad, evaluación, compra, entrega y postventa).	Relaciones con los clientes Canales de Distribución	segmentación de mercado o grupo de personas a los que vamos a venderles nuestro producto o servicio. Puedes agrupar los públicos por las necesidades, canales, relaciones u ofertas. Algunos ejemplos de segmentos serían el mercado de masas (muy amplios), los nichos de mercado (muy específicos), los diversificados (distintos públicos muy distintos) o los multi-segmentos (que dependen de varios clientes a la vez).	Segmento de Clientes

ESTRUCTURA DE COSTOS	FUENTE DE INGRESOS

7. PLANTEAMIENTO DEL PROYECTO

En adelante se justificará la inversión de los recursos solicitados:

7.1 Justificación de la necesidad

7.2 Planteamiento del proyecto que soluciona la problemática encontrada

(Indique estrategias que permitan a su empresa superar los problemas encontrados o potenciar su funcionamiento, de acuerdo al análisis matriz DOFA)

7.3 Equipos e insumos necesarios

(Especifique qué maquinaria o qué insumos requiere su organización para satisfacer sus necesidades y fortalecer). Anexar ficha técnica de cada elemento que se adquiriría con los recursos que busca.

7.4 Planteamiento de presupuesto

(Anexe mínimo 3 pre-cotizaciones de la maquinaria y los insumos que requiere y verifique que el promedio del monto de estas cotizaciones corresponda al valor máximo a asignar o en efecto a las necesidades principales de su negocio. Especifique los porcentajes y valores de las inversiones que realizaría con recursos propios y con el recurso que le entregaría la Administración Municipal)

7.5 Plan de Ejecución del presupuesto

(Diseñe cronograma con las fechas en las que adquiriría la maquinaría y/o insumos que su organización requiere para satisfacer sus necesidades y fortalecerse, tenga en cuenta formas de pago planteadas por los posibles proveedores y especifique en cuanto tiempo invertiría los recursos recibidos)

7.6 Resumen Ejecutivo

Diligencie la siguiente tabla

Nombre:	Indicar la razón social de la empresa
Reseña histórica:	Cuándo fundó la empresa? Y cuál ha sido el desarrollo a la fecha de presentación de la solicitud?
Objetivos generales del negocio	Indicar máximo tres objetivos generales de la empresa
Régimen legal del proponente	Indique si es Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, S.A.S., etc.

Cuál es la idea de negocio?	
Cuál es el estado actual del desarrollo del producto o idea de negocio?	Indique el estado actual del producto y/o servicio que elabora su empresa en máximo 5 renglones. Anexar soportes de la actividad comercial que realiza.
Cuánto dinero está buscando obtener para el negocio que desarrollas?	Indicar el valor en letras y números.
Qué necesidades del mercado se van a cubrir?	Cuál es la necesidad que satisface en la comunidad.
Qué tipo de negocio es?	Mayoreo o menudeo? Manufactura o servicios? Ser precisos.
Cuál es el valor de ventas mensuales?	Indique el valor de las ventas mensuales del último trimestre
Quiénes son sus clientes actuales?	Relacione máximo 5 indicando su nombre, teléfono y valor ventas
Su producto o servicio requiere licencias o permisos?	Indicar si su producto o servicio requiere licencias o permisos? En caso de ser afirmativo deberá indicar si las tiene o si en la presente solicitud de apoyo su objetivo es adquirirlas.
Qué tipo de impacto genera su actividad?	Indicar si la actividad a desarrollar es bajo, medio o alto impacto, explicar por qué.