Plan de negocio: estructura, ejemplo resuelto y presentación

Un plan de negocio explica cliente, oferta, operaciones, costes y pruebas de viabilidad. Este pequeño ejemplo didáctico trata de un servicio de diseño de presentaciones. Todos los importes son unidades monetarias inventadas para calcular, no una previsión de ingresos ni una solicitud de préstamo. Cada hipótesis debe tener pruebas, responsable y fecha de revisión.

Cliente y problema

Equipos pequeños que necesitan presentar claramente un trabajo terminado; contrastarlo primero en conversaciones sin confundir la hipótesis con demanda.

Oferta

Diseñar hasta diez diapositivas con material entregado; acordar límites de revisión y entrega antes de aceptar el encargo.

Alternativas y diferencia

Comparar hacerlo uno mismo, usar una plantilla y contratar un especialista; demostrar la diferencia con una muestra.

Captación

Mostrar una muestra autorizada al público adecuado; registrar consultas y objeciones sin contar una visualización como venta.

Operaciones

Encargo, comprobación de fuentes, borrador, aprobación, cambios y archivo final. El proveedor responde de la entrega.

Capacidad

Cuatro horas por encargo en este ejemplo, más tiempo separado para venta, comunicación, imprevistos y descanso.

Ingresos y costes

Precio 50; coste variable 10 por encargo; costes fijos 200 al mes; lanzamiento 300 aparte. Revisar las categorías reales.

Prueba y decisión

Tras cuatro semanas comparar consultas, pedidos, horas y costes reales. Si faltan pruebas, revisar la oferta antes de gastar más.

Riesgos

Cambios mal definidos, materiales tardíos, tiempo insuficiente e impago. Acordar procedimientos sin prometer riesgo cero.

Anexos

Muestra de resultado, cálculo con fórmulas, fuentes, registro de la prueba y acciones semanales.

Ingresos y costes

Un encargo tiene un precio de 50 unidades, un coste variable de 10 y costes fijos mensuales de 200. Cada venta aporta 40 para cubrir costes fijos. Se necesitan cinco encargos: 200 / (50 - 10) = 5. Ocho generan ingresos de 400, costes variables de 80 y un resto de 120 tras los costes fijos indicados. Con un desembolso inicial adicional de 300, el movimiento de caja del primer mes es -180. Aún deben incluirse impuestos, trabajo, comisiones y otros gastos reales: 120 no debe llamarse automáticamente beneficio neto.

Prueba y decisión

Prueba tres escenarios antes de prometer: tres pedidos dejan -80 antes del lanzamiento y los costes omitidos; cinco dan cero según las categorías indicadas; ocho dejan 120. Compara después la demanda supuesta con las horas disponibles. Con cuatro horas de producción por encargo, ocho requieren al menos 32 horas productivas, además de ventas, comunicación y revisiones. Explica cómo llegarían los clientes y qué pruebas te harían cambiar el plan.

Para tu documento sustituye las cifras inventadas por datos comprobados, cita fuentes y fechas, compara alternativas y asigna acciones semanales. Esta sección ofrece una presentación del ejemplo resuelto y una hoja de trabajo. Bancos e inversores pueden exigir mucho más detalle, análisis financiero y documentos justificativos.

Fuentes

CareerOneStop - Set career goals - https://cloudfront.careeronestop.org/ExploreCareers/Plan/set-goals.aspx

U.S. Small Business Administration - Plan your business - https://www.sba.gov/counseling/plan-your-business/

Kentucky Business One Stop - Write a Business Plan - https://onestop.ky.gov/plan/Pages/writing.aspx