

PLAN DE NEGOCIO

PROYECTO “REHABILITACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LAS PLANTACIONES DE CACAO DE LA VEREDA TABLÓN DULCE DEL CONSEJO COMUNITARIO RÍO TABLÓN DULCE DEL MUNICIPIO DE TUMACO - NARIÑO”.

COMPONENTE 3. PLANIFICACIÓN PREDIAL Y GESTIÓN DEL PROYECTO

PRODUCTO 3.2 ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL

SAN ANDRÉS DE TUMACO, 2024

Nombre del Emprendimiento:

Nombre de la Emprendedora o emprendedor:



1. DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

Nombre del Emprendimiento	
Nombre de la representante o representante legal de la organización	
Número de beneficiarios	
Ubicación	
Productos/o servicios	
Teléfono /e-mail	

Antecedentes. (Describa brevemente como surgió el emprendimiento)

Realizar un resumen de la idea que va a desarrollar el emprendimiento que incluya los siguientes puntos: el producto o servicio y sus ventajas, la oportunidad en el mercado, alcance de la propuesta, estrategia para posicionar la idea en el mercado, las necesidades de financiamiento y la rentabilidad esperada.

Producto o servicio y sus ventajas

Oportunidades en el mercado.

Alcance de la propuesta

Estrategia para posicionar la idea en el mercado

Necesidades del financiamiento

2. OBJETIVO GENERAL DEL EMPRENDIMIENTO: Describa el logro principal que quiere alcanzar

--

2.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL EMPRENDIMIENTO

Lo que quiere lograr en el corto plazo (de 1 a 6 meses)
Lo que quiere lograr en el mediano plazo (de 7 meses a 3 años)
Lo que quiere lograr en el largo plazo (de 3 años o más)

2.2. Valores del emprendimiento

Valores (Las normas de conducta y formas de actuar ante el mercado)

3. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y RIESGOS

Identifique las diferentes situaciones, tanto internas como externas, que pudieran llegar a afectar o a fortalecer su emprendimiento

Identificar los riesgos o amenazas en el mercado, en la producción, en los costos, en el financiamiento, en lo legal, con los proveedores, en lo tecnológico, en servicios públicos, en seguridad y los de tipo natural que pudieran afectar el emprendimiento, etc.	Riesgos o amenazas
Analizar las ventajas y oportunidades de la situación social, económica y política, local y regional, que pudiera favorecer el emprendimiento, en lo tecnológico, oferta de mano de obra, oferta de materia primas, disponibilidad de servicios públicos, infraestructura vial, transporte y líneas de crédito para mipymes	Ventajas u oportunidades

4. PRODUCTOS O SERVICIOS

Describa de manera detallada las características de los productos o servicios que ofrece u ofrecerá su emprendimiento

Ficha técnica de los productos o servicios	Nombre del producto o servicio
Descripción detallada de los productos o servicios que ofrecerá	
Requisitos con los que debe cumplir su producto o servicio (Registros, permisos, licencias, etc).	
Empaque o presentación que tendrá el producto o servicio	

5. PROVEEDORES

Describa quienes proveen o proveerán su emprendimiento:

Nombre del proveedor	Descripción de los elementos a proveer	Condiciones de venta:

6. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO O PRESTACIÓN DEL SERVICIO (Flujo de proceso).

Describa paso a paso, de manera secuencial, cada una de las actividades que realiza para elaborar un producto o prestar un servicio, detallando el tiempo, las materias primas, maquinas, herramientas y personal que ahí interviene.

Servicio:

Número de la tarea	Descripción de la tarea	Duración/Tiempo Minutos/Horas	Materias primas e insumos necesario	Máquinas, equipos, herramientas necesarias	Número de personas requeridas
1					
2					

3					
4					
5					
6					
7					
8					

7. MERCADEO

El mercadeo se soporta sobre 4 pilares básicos: Producto, Precio, Promoción y Plaza.

7.1. PRODUCTO O SERVICIO.

Describa de manera concreta, todo lo que el cliente obtendrá al comprar los productos o servicios de su emprendimiento.

--

7.2. QUIENES SERÁN SUS CLIENTES

Describa las principales características que tendrán sus clientes, para sus productos o servicios. Calcule el porcentaje al que corresponda.

Características de los clientes
<ul style="list-style-type: none">• Amas de casa/Familias: _____%• Graneros: _____%• Tiendas de vereda: _____%• Supermercados: _____%• Empresas privadas: __%• Entidades públicas: __%• Personas particulares: __%• Otro: _____%
<p>Género. Calcule el porcentaje.</p> <ul style="list-style-type: none">• Mujeres: __%• Hombres: __%
<p>Nivel socioeconómico, según ingresos. Calcule el porcentaje</p> <ul style="list-style-type: none">• Alto: __%• Medio: __%• Bajo: __%

Características de los clientes

Ubicación de los clientes. Calcule el porcentaje

- Urbano: __%
- Rural: __%
- Otros municipios: ____%

Calcule el número de clientes aproximados:

¿Qué tanto compran los clientes? Marque con una X, para emprendimiento en marcha.

- Grandes cantidades: _____
- Medianas cantidades: _____
- Pequeñas cantidades: _____

¿Por qué cree usted que los clientes van a preferir sus productos o servicios?. Enumere en orden de importancia:

- Presentación del producto: __
- Tamaño: __
- Precio: _____
- Calidad: _____
- Diseño: __
- Variedad: _____
- Durabilidad: __
- Entrega a domicilio oportuna: __

Características de los clientes
<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente: ___ • Cercanía: ___ • La forma de prestación del servicio: ___ • Por innovación / creatividad: ___ • Por una necesidad o problema que resuelve a la comunidad: ___ • Utilidad: ___ • Preferencia/gusto: ___ • Fácil acceso: ___ • Facilidades de pago: ___ • Otro _____

7.3. MERCADO POTENCIAL

Con el fortalecimiento que tendrá su emprendimiento, a que nuevos mercados podría llegar en el corto plazo (a 1 año).

Cientes potenciales	Cantidad de productos que demandaran	Localización geográfica del mercado potencial

7.4. NECESIDADES Y DESEOS DE LA DEMANDA

¿Qué nuevas necesidades cree usted que demandaran sus clientes a futuro?

7.5 ATENCIÓN AL CLIENTE

¿Qué estrategias piensa implementar para que los clientes sean fieles a sus productos o servicios?

7.5. Describa ¿cómo va a medir la satisfacción de los clientes? Marque con una X

- Encuesta telefónica: _____
- Encuesta escrita: _____
- Encuesta personal: _____
- Encuesta por medio electrónico (WhatsApp, correo): _____
- Otro: _____

7.6. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Describa al menos tres competidores cercanos que ofrecen productos o servicios similares de su emprendimiento, teniendo en cuenta su ubicación, precios, calidad, servicio al cliente, etc.

Competidor 1:
Competidor 2:
Competidor 3:

7.7. PROPUESTA DE VALOR

Describa cuáles serán los factores que harán que el cliente se incline por sus productos o servicios, teniendo en cuenta la innovación, beneficio, reducción de tiempo y esfuerzo, facilidad, entre otros

--

7.8. ESTRATEGIA DE LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE VENTA DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS

Describa como fijará los precios de su producto o servicios: Marque con una X.

- Según costos de producción: ____
- Según el precio del mercado o la competencia: _____
- Según precio de compra: _____

Señale que tipo de descuento utilizara para la venta de sus productos o servicios: marque con X

- Por pago en efectivo: ____
- Por Cantidad: ____
- Por ser cliente fiel ____
- Otro, ____ Cual : _____

7.9. ESTRATEGIA DE VENTAS

¿Qué formas de venta de sus productos o servicios implementara en su emprendimiento?: marque con una X.

- De contado: ____
- Credi contado: ____
- Fiado: ____
- Otro: __, ¿Cuál? _____

Describe como va a realizar la venta, distribución o comercialización de sus productos o servicios que usted ofrece.

7.10. ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Describe las estrategias de publicidad que usará para sus productos o servicios:

¿Cuál de estas estrategias tradicionales utilizará?	Valor aproximado de la inversión \$
Avisos (cantidad)	
Tarjetas (cantidad)	
Brochure o portafolio de servicio	
Pendón (cantidad)	
Pasacalles (cantidad)	
Voz a voz	
Volantes	
Cuñas radiales/tv (cantidad)	
Periódico	
Otro:	

Total \$

Comente ¿cómo vas a posicionar su producto o servicio?

¿Cuál de estas estrategias tecnológicas utilizará?	Valor aproximado de la inversión \$
Página Web	0
Facebook	0
WhatsApp	0
Plataforma virtual	0
Total \$	0

7.11. PUBLICIDAD

Valor Total de publicidad \$ _____

Describe las estrategias de promoción que usará

- Ofertas (pague 1 y lleve 2): ____
- Rifas: _____
- Bonos: _____
- Llenado de cupones: ____
- Participación en ferias comerciales: _____
- Participar en ruedas de negocio: _____

8.2. CAPITAL DE TRABAJO

Describa qué recursos económicos necesita para la adquisición de materia prima e insumos.

Descripción Materia prima e insumos (anexar cotización)	Cantidad	Valor Unitario \$	Valor Total \$
N/A			
Sub total			

8.3. MEJORAMIENTO Y ADECUACIONES

Describa el tipo de mejoramiento y adecuación que requiere su emprendimiento, según el área de trabajo: (Solo aplica para el financiamiento de emprendimientos que cuentan con local propio).

Descripción de materiales, implementos y mano de obra, instalación eléctrica (anexar cotización)	Cantidad	Valor Unitario \$	Valor Total \$
Sub total			

			Sub total 0

8.6. IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y PROTECCIÓN EN EL TRABAJO

Describa los elementos que requiere su establecimiento para la seguridad y protección de sus trabajadores

Descripción de elementos de seguridad y protección (Anexar cotización)	Cantidad	Valor Unitario \$	Valor Total \$
			Sub total

8.7. TOTAL INVERSIONES

Sume los diferentes tipos de inversión desde el punto: 7.12, 8.1+8.2+8.3+8.4.+8.5 y 8.6 y registre los totales donde corresponda.

Presupuesto de inversión	Valor Total (\$)
Máquinas, equipos y herramientas	
Capital de trabajo para insumos y materia prima	
Mejoramiento y adecuaciones locativas	
Equipos de oficina	
Formalización de emprendimiento	
Publicidad y promoción	
Implementos de seguridad y protección	
Total Inversión	\$ 0

8.8. FUENTES DE FINANCIACIÓN:

Del valor total de la inversión para el fortalecimiento de su emprendimiento, detalle en el siguiente cuadro las fuentes de financiación que utilizará

Fuente de Financiación	Valor (\$)
Recursos propios de contrapartida	0
Créditos Bancarios	0
Proveedores	0
Grupo Local de ahorro	0
Presta diario	0
Préstamo familiar	0
Donación	0
Otras fuentes	0
Total	0

9. PLAN FINANCIERO

Defina los recursos que su emprendimiento va a requerir para producir un bien o brindar un servicio, así mismo, analizar los costos de producción, fijos y variables, necesarios para la producción o venta de lo que ofrece su emprendimiento.

9.1. COSTO DE PRODUCCIÓN

Considerando que los **COSTOS DE PRODUCCIÓN** de un bien o servicio se dividen en costos variables y costos fijos, describa a continuación cuáles serán los **COSTOS VARIABLES**; es decir las materias primas, empaques y mano de obra, que utilizara de acuerdo a la cantidad a producir o a vender.

A continuación, detalle los **COSTOS VARIABLES**, es decir, los elementos e insumos que va a requerir para producir o vender un servicio, dependido de la cantidad, costo unitario y el costo total.

Servicio: _____

Así mismo, señale los **COSTOS FIJOS**, para producir un bien o servicio de su emprendimiento y que hacen relación a los servicios de energía, teléfono, agua, arrendamiento, transporte, combustible, papelería, pago de personal, etc., que deberán pagarse, independientemente de que el negocio venda o no venda.

A continuación, indique los **COSTOS FIJOS**, es decir, los pagos que tiene que realizar su emprendimiento, para la producción o prestación del servicio.

Concepto	Costo total
Arrendamiento	\$
Energía	\$
Telefonía fija o celular	\$
Agua	\$
Internet	\$
Administrador	\$
Papelería	\$
Útiles de aseo	\$
Total costos fijos	\$

Costos variables

Concepto	Costo total
Operarios ()	\$
Compra la materia mensual	\$
Gas	\$
Total costos Variables	\$

9.2. CAPACIDAD DE VENTA MENSUAL

Calcule en el siguiente cuadro, cual es la capacidad de producción o venta de servicios mensuales que va a tener su emprendimiento en los tres primeros meses, una vez se ponga en marcha o reciba el capital de apoyo o financiación.

Producto:

Mes 1			Mes 2			Mes 3		
Cantidad de producto o servicio	Valor unitario	Valor total	Cantidad de producto o servicio	Valor unitario	Valor total	Cantidad de producto o servicio	Valor unitario	Valor total

9.3. EL PUNTO DE EQUILIBRIO Y FLUJO EFECTIVO MENSUAL

FLUJO DE EFECTIVO MENSUAL						
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
1. Ingresos						
Ventas mensuales totales (Kilogramo)						
Total ingresos						
2. Egresos						
Gastos fijos						
Gastos variables						
Total Egresos						
3. Utilidad						

$$PE = \frac{COSTOS FIJOS}{PRECIO - COSTO VARIABLE}$$

10. GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Describe los perfiles del talento humano que trabaja o trabajara en el emprendimiento, según los años de experiencia, conocimientos y habilidades y funciones que desempeñara.

Nombre del cargo: GERENTE	
Años de experiencia	
Conocimientos y habilidades	
Funciones	

Nombre del cargo JEFE DE OPERACIONES	
Años de experiencia	
Conocimientos y habilidades	
Funciones	

Nombre del cargo : JEFE DE RECURSO HUMANO	
Años de experiencia	
Conocimientos y habilidades	
Funciones	

Nombre del cargo : SECRETARIO (A)	
Años de experiencia	
Conocimientos y habilidades	
Funciones	

Nombre del cargo : CONTADOR	
Años de experiencia	
Conocimientos y habilidades	
Funciones	

11. ACCIONES PARA LA PROMOCIÓN DE LA IGUALDAD DE GÉNERO EN EL EMPRENDIMIENTO

Realice un listado de las acciones que realizará al interior de su emprendimiento (productivo, administrativo, gerencial), con clientes (comunidad) y proveedores para promover la igualdad de género.

Actores	Acciones para promover la igualdad de género
Al interior del emprendimiento	
Clientes (comunidad)	
Proveedores	

12. DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA FÍSICA DEL EMPRENDIMIENTO

Diseñe la distribución de espacios y áreas de trabajo de acuerdo a las características del emprendimiento. Donde irían maquinarias, equipos, bodegas, área administrativa, área de venta y área de proyección de crecimiento, entre otras.

13. EVALUACIÓN FINAL DEL PLAN DE NEGOCIOS

Señale las principales conclusiones a la que llega al finalizar el plan de negocio. Recuerde que la puesta en marcha de un negocio, cualquiera que éste sea, constituye una actividad que tiene sus riesgos. Sin embargo con la elaboración del plan de negocio, estos riesgos disminuyen, ayuda a evaluar las estrategias y a tomar mejores decisiones.

Un buen plan con un buen emprendedor es lo deseable, pero una mala idea de negocio con un buen emprendedor es aún un mayor desafío.

Conclusión 1:

Conclusión 2: