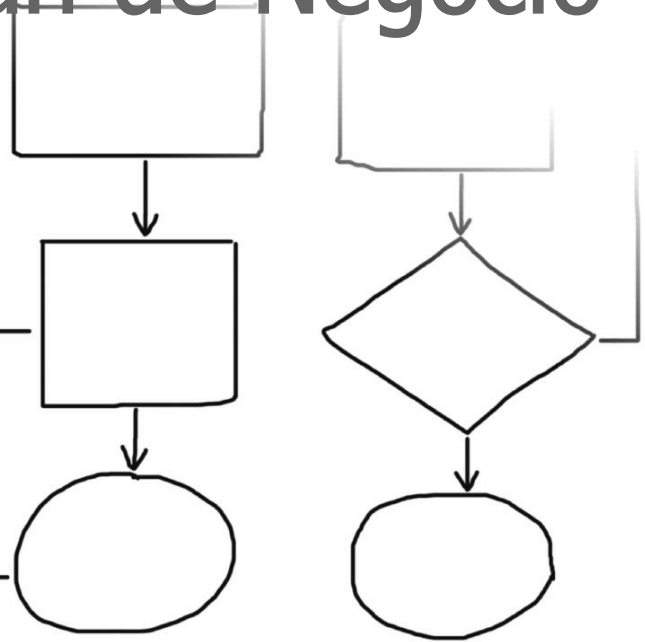
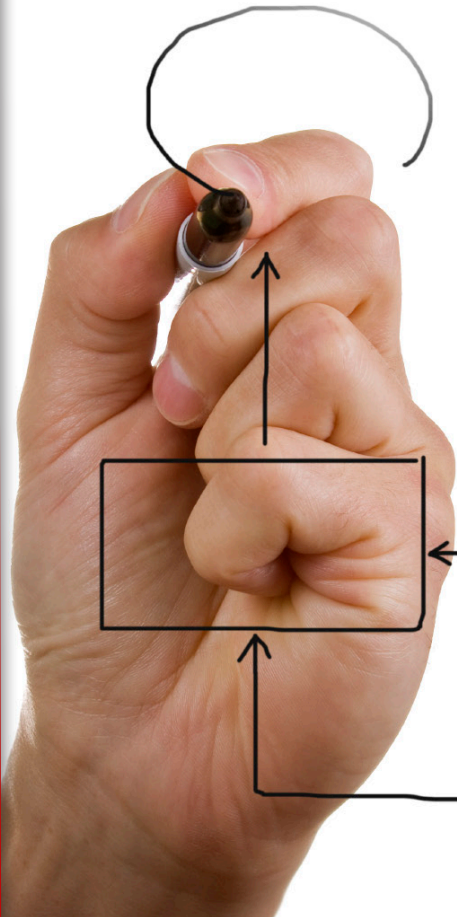


# Realiza un Plan de Negocio



# 4

## 1. Describe tu Negocio

El primer paso de un Plan de Negocio es definir tu negocio. ¿En qué negocio estoy? ¿Qué productos y servicios ofrezco? ¿Cuál es mi mercado? Responde estas preguntas y desarrolla cada punto.

## 2. Describe tus Productos y Servicios

Describe lo que quieres vender, lo que hace, por qué beneficiará al cliente y lo que lo hace especial o único. Trata de describir los beneficios de tus productos y servicios desde la perspectiva del cliente. Los empresarios que tienen éxito entienden las necesidades y expectativas de los clientes.

## 3. Marketing y Ventas

Una de las claves para tener buenas ventas es conocer a sus clientes, lo que les gusta, disgusta, sus necesidades y expectativas.

Cuando se identifican estos factores, se puede desarrollar una estrategia de ventas que le permitirá entender y satisfacer sus necesidades. Desarrolla esta estrategia.

## 5. Mercado y Competencia

Considera tus estrategias de ventas y precios. Si llegas a entender por qué tu competencia tiene éxito, entonces estarás en una mejor situación para competir. Investiga y entiende tu mercado mejor que la competencia.

## 6. Estrategia de Precios

Antes que nada, establece una política, ya sea con precios más caros o más baratos que su competencia. Luego, podrás controlar los precios y costos y hacer los ajustes necesarios para garantizar una ganancia.

## 7. Personal Administrativo

El Capital más importante de una empresa es su gente. Es importante identificar las habilidades que la empresa necesita así como las que ya tiene.

Esta sección del plan de negocios identifica a los dueños y a los empleados clave. Explica las habilidades y experiencia que cada uno de ellos aportará al negocio.

# esika