



Lista de Verificación del Plan de Negocios

Esta lista de verificación se proporciona como una guía. Estas son las áreas principales de contenido que deben incluirse en tu plan de negocio. Completa esta lista de verificación y luego contáctanos al 773-508-5885 o en helpdesk@rpba.org para programar una cita. Para obtener más información sobre nuestro programa de capacitación empresarial GROW/PROGRESANDO, visite www.grow-progresando.org.

Para obtener más información sobre las clases y programas del Departamento de Asuntos Empresariales y Protección al Consumidor de la Ciudad de Chicago (BACP), llame al 773-744-GOBIZ.

Resumen Ejecutivo

- Un resumen en un solo párrafo de tu concepto de tu negocio propuesto, mercado objetivo, metas y objetivos.

Descripción del Negocio

- ¿Cuál es el nombre de tu negocio? ¿Tipo? ¿Ubicación? ¿A tiempo completo o estacional? ¿Horario de servicio propuesto? ¿Ubicación propuesta o existente? ¿Qué zonificación, licencias y/o permisos necesita o necesitará tu negocio?
- Estructura empresarial (Empresa unipersonal, sociedad, corporación C, corporación S, Sociedad de responsabilidad limitada LLC.)
- ¿Cuál es la situación de tu negocio (Inició de negocio, expansión, etc.)?
- ¿Qué hace que tu negocio sea único? ¿Porque está seguro de que este negocio es una buena idea?

Descripción del Producto o Servicio

- ¿Cuál es tu producto o servicio? ¿Cuáles son tus características? ¿Por qué es único?
- ¿Cómo tu producto o servicio satisfará las necesidades? ¿Cuáles son los beneficios del producto o servicio?
- ¿Cómo está fijando el precio de tu producto o servicio? ¿Cómo se compara tu precio con el de la competencia?
- ¿Qué evidencia concreta tienes de que existe demanda?

Plan de Gestión Operativa

- ¿Quién va a administrar tu negocio? ¿Cuál es la experiencia y las calificaciones del equipo de administración?
- ¿Tendrás empleados ahora? ¿Y dentro de un año? ¿Cuántos? ¿Serán de tiempo completo o de medio tiempo?

- ¿Cómo los capacitarás? ¿Se les pagara un salario fijo o por hora? ¿Tendrán beneficios?
- ¿Cómo vas a administrar tus finanzas, el registro contable y los recursos profesionales?
- ¿Qué equipo necesitarás? ¿Quién lo suministrará?

Plan Financiero

- ¿Cuál es el total de ingresos estimados para el primer año, por mes y por trimestre? ¿En qué se basa para hacer este pronóstico?
- ¿Cuánto costará abrir tu negocio (incluyendo la adaptación o remodelación del espacio) y mantenerlo durante 12 meses (sin obtener ganancias)?
- ¿Cuál será el flujo de efectivo mensual durante el primer año? (hoja de cálculo)
- ¿Cuáles son tus necesidades financieras personales mensuales, teniendo en cuenta que a menudo un negocio tarda al menos un año en generar ganancias? ¿Cómo cubrirás tus gastos personales el primer año?
- ¿Qué volumen de ventas necesitas para obtener ganancias durante los primeros 3 años?
- ¿Cuáles son tus activos, pasivos y patrimonio neto proyectados en el momento de la apertura?
- ¿Cuál es el valor de tu equipo?
- ¿Cuál es tu estrategia de financiamiento? ¿Cuáles son las posibles fuentes de financiamiento?
- ¿Cómo vas a utilizar el dinero que obtengas de los prestamistas o inversionistas?
- ¿Cómo se garantizará tu préstamo? ¿Cómo y cuándo lo pagará?

Marketing

- ¿Cómo vas a promocionar tu negocio?
- ¿Cuál es tu mercado objetivo y cómo vas a llegar a esos clientes?