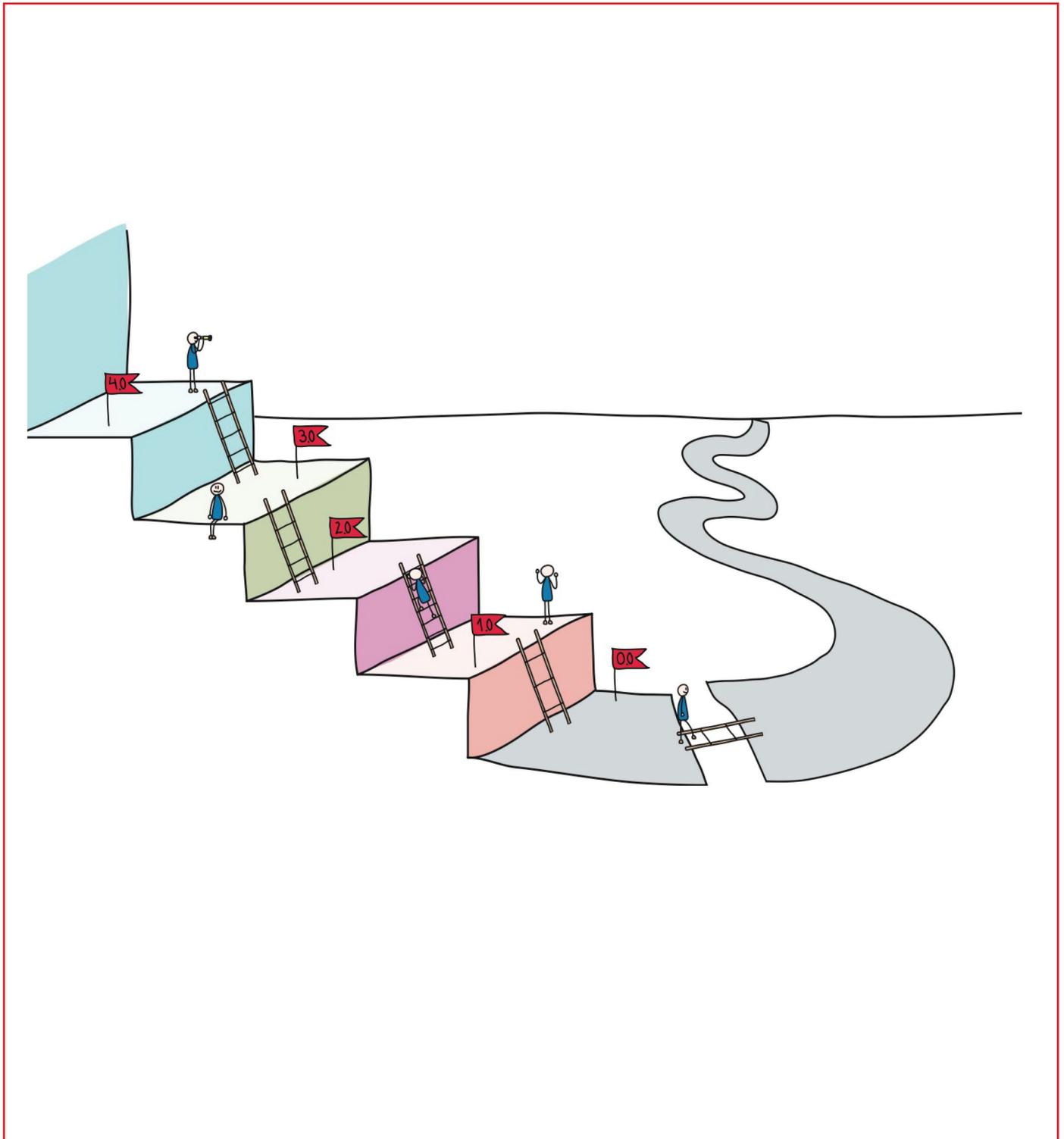


 Para saber como utilizar esta herramienta, pincha aquí.

PLAN DE NEGOCIO



PROTOTIPO DE LA IDEA DE NEGOCIO
DISEÑO DE MI SERVICIO
DISEÑO DE MI MODELO DE GESTIÓN
PLANES OPERATIVOS
RESUMEN EJECUTIVO

A continuación, te presentamos algunos pasos y herramientas que creemos te pueden ser de ayuda a la hora de realizar tu Plan de negocio.

Recuerda que **son solo sugerencias**. Si ves que alguno de los pasos o herramientas que proponemos no es interesante para tu plan, no lo incluyas.

Tampoco hay un formato o un número de páginas determinado. Queremos que tu Plan de negocio sea atractivo, así que intenta ser **creativo**. Puedes incluir textos, fotos, videos, dibujos... Ayúdate de los programas que conozcas o te gusten para representarlo: word, porwepoint, excel... O para los más atrevidos: indesign, illustrator...

No es un camino lineal: puedes subir y bajar las veces que creas necesario. Si te atascas en algún momento, recuerda que puedes pedir ayuda.

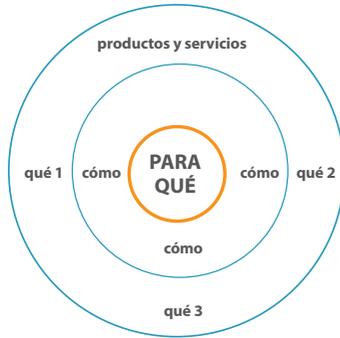


MISIÓN Y VISIÓN

HERRAMIENTA RECOMENDADA: CÍRCULO DE ORO

Cuando empezamos a pensar en nuestra idea de negocio, solemos empezar con el qué o el cómo. Es natural, nos resulta más sencillo, e ir de lo más claro a lo más difuso.

Esta vez vamos a intentar hacerlo diferente. Vamos a ir desde dentro hacia fuera. Empieza pensando en el por qué de tu proyecto. ¿Qué es lo que lo inspira?



MI ENTORNO Y ECOSISTEMA

HERRAMIENTA RECOMENDADA: MAPA DE ACTORES

Coloca tu proyecto en el centro y rodéalo de todas las personas, empresas, instituciones que estén relacionadas directa o indirectamente con él. Si te parece más fácil, puedes empezar por categorías más grandes. Este mapa facilita tener una imagen holística del sistema y ayuda a identificar oportunidades para nuevas relaciones.

MIS ARQUETIPOS DE USUARIOS/ CLIENTES

HERRAMIENTA RECOMENDADA: PERFIL DEL USUARIO/ARQUETIPO

Se trata de crear personas ficticias que representen a tus perfiles de usuario. Piensa en cómo son tus usuarios/clientes más y agrúpalos según sus características más similares. Por ejemplo, puedes basarte en su procedencia, sus gustos, sus hábitos, necesidades, expectativas, etc. Crea una ficha por cada uno, pero límitate a los más importantes (2 o 3).

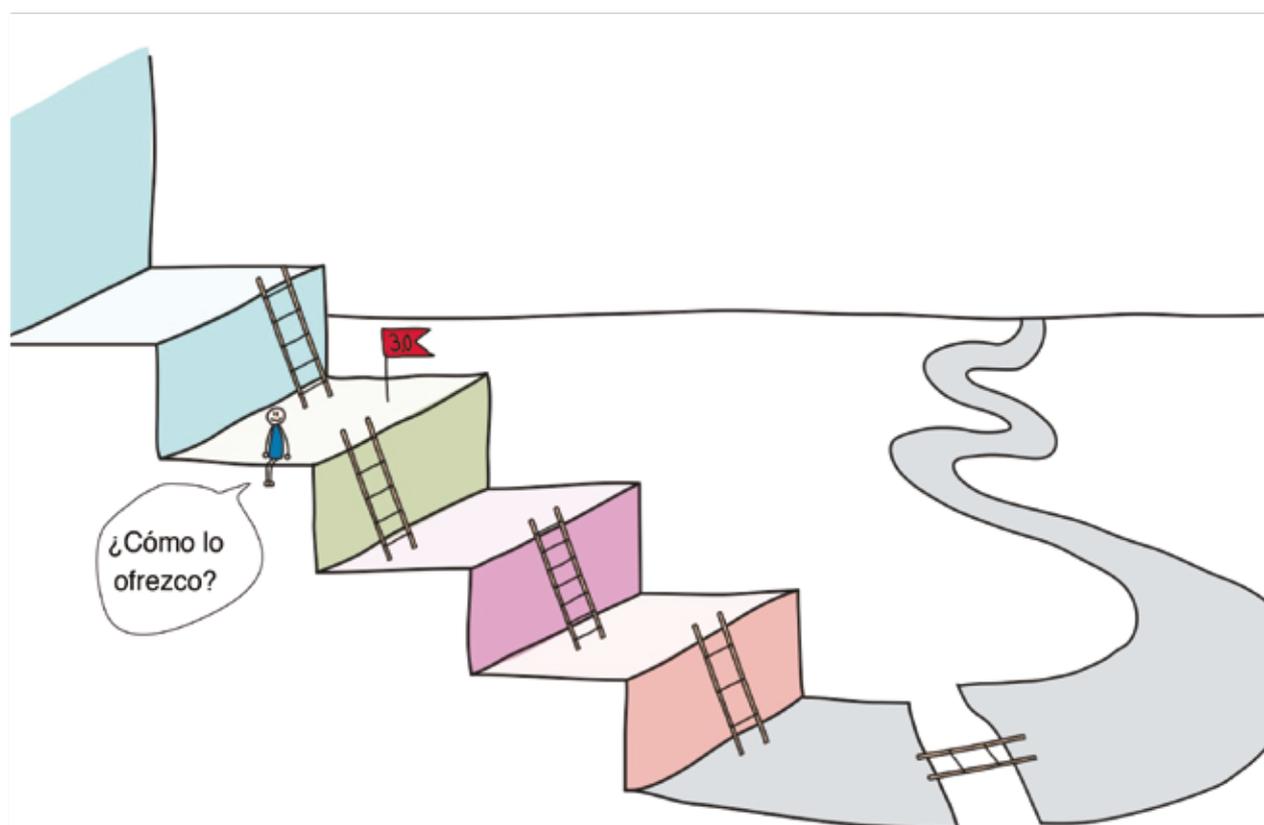
MI PROPUESTA DE VALOR

HERRAMIENTA RECOMENDADA: CANVAS PROPUESTA DE VALOR
Esta herramienta ayuda a diseñar los productos/servicios según los deseos y necesidades de tus usuarios/clientes.
Intenta hacer un canvas por arquetipo de usuario que hayas definido anteriormente.

MI MODELO DE NEGOCIO DE PARTIDA

HERRAMIENTA RECOMENDADA: BUSINESS MODEL CANVAS

DISEÑO MI SERVICIO



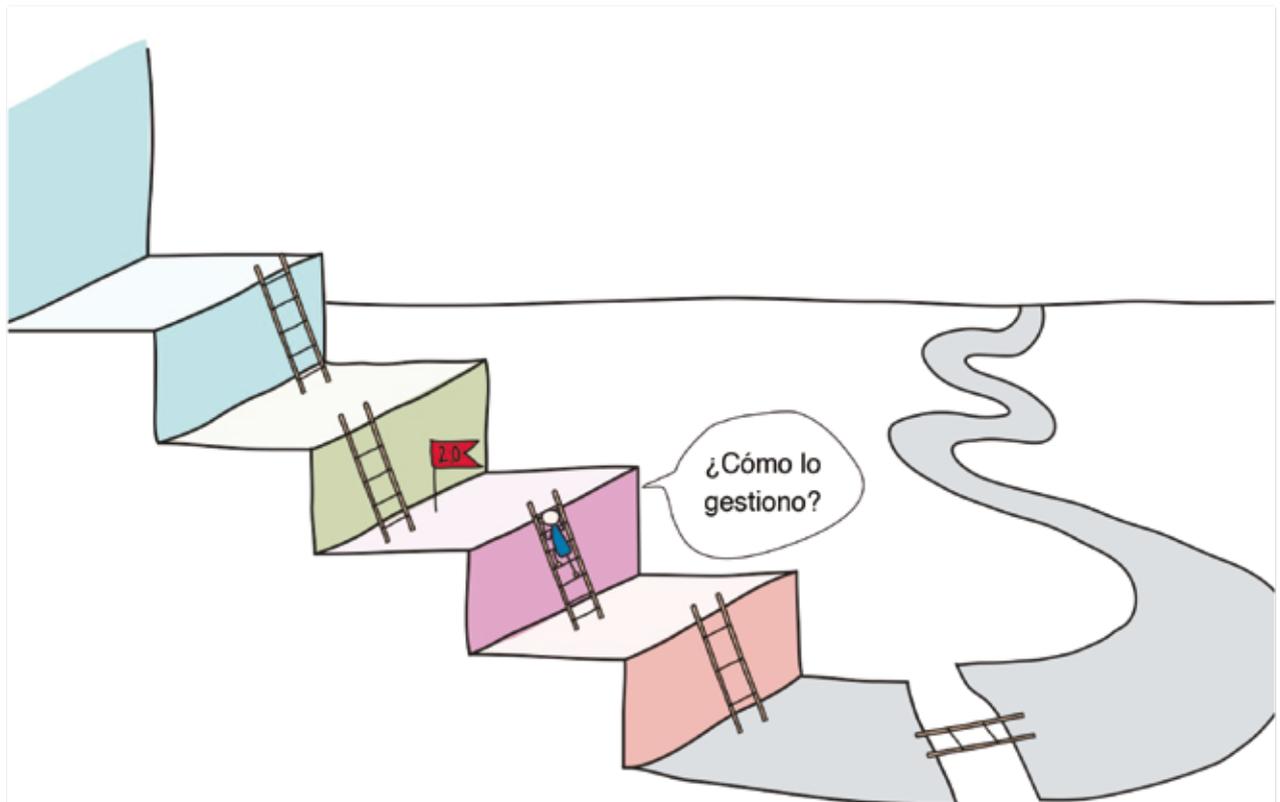
DISEÑO DE MI SERVICIO

HERRAMIENTA RECOMENDADA: VIAJE DEL USUARIO – SERVICIO BLUEPRINT

Se trata de una herramienta que permite representar en un mapa las etapas, interacciones, canales y elementos por los que atraviesa nuestro cliente desde un punto a otro de nuestro servicio.

Piensa en que parte de tu servicio quieres poner el foco y elige a la persona que será el actor principal del trayecto (puedes hacer varios con diferentes personas y luego compararlos). ¿Cuál es el momento crucial de tu servicio? Dibújalo en el centro de la línea del tiempo y piensa en los pasos anteriores y posteriores. Debajo añade diferentes capas según lo que te interese saber (emociones, pensamientos, touchpoints...).

DISEÑO MI MODELO DE GESTIÓN



IMPACTOS E INDICADORES

HERRAMIENTA RECOMENDADA: CUADRO DE MANDO
 Utilizando el excel, encuentra los indicadores más importantes, tanto para la gestión como para la comunicación.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



Producido en colaboración con TROLLBACK COMPANY | TheGlobalGoals@trollback.com | +1212.828.1010
 Para cualquier duda sobre la utilización, por favor comuníquese con: dpc@campagneglobal.com

CUADRO DE MANDO INTEGRAL

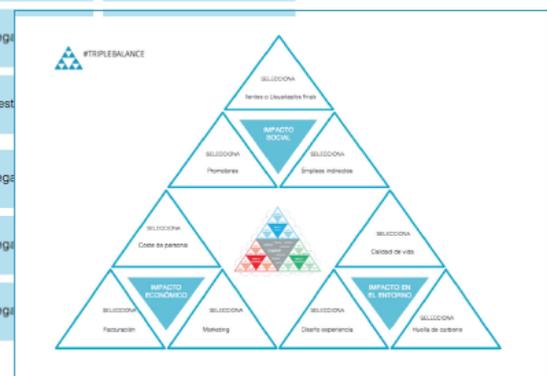


#TRIPLEBALANCE

DEFINIR LAS METRICAS DE MI NEGOCIO

EJES	DIMENSIONES	SELECCIONA EL INDICADOR MÁS IMPORTANTE Haz click en las celdas abajo, aparece un desplegable	CÓMO LO VAS A MEDIR: en euros? en horas?, es un índice (por ejemplo de 0 a 10?, et...)	CUÁNDO LO VAS A MEDIR y/o CON QUÉ FRECUENCIA	PARA QUÉ LO MIDO? para mejorar mi gestión o para comunicar? (ver desplegable)
en torno a lo ECONÓMICO	RESULTADOS	Facturación	MEDICIÓN	FRECUENCIA	PARA QUÉ?
	COSTES	Coste de personal	desplegable	desplegable	desplegable
	INVERSIONES	Marketing	desplegable	desplegable	desplegable
en torno a lo ECOLÓGICO	ENTORNO, MERCADO, ECOSISTEMA	Huella de carbono	desplegable	desplegable	desplegable
	CULTURA INTERNA Y EXTERNA	Calidad de vida	desplegable	desplegable	desplegable
	DISEÑO	Diseño experiencia	desplegable	desplegable	desplegable
en torno a lo SOCIAL	CLIENTES Y USUARIOS/OS	Clientes o Usuarios/os finales	desplegable	desplegable	desplegable
	PROMOTORES, TRABAJADORES Y COLABORADORES	Promotores	desplegable	desplegable	desplegable
	OTROS GRUPOS DE INTERÉS: proveedores, aportadores de fondo, sociedad, etc.	Empleos indirectos	desplegable	desplegable	desplegable

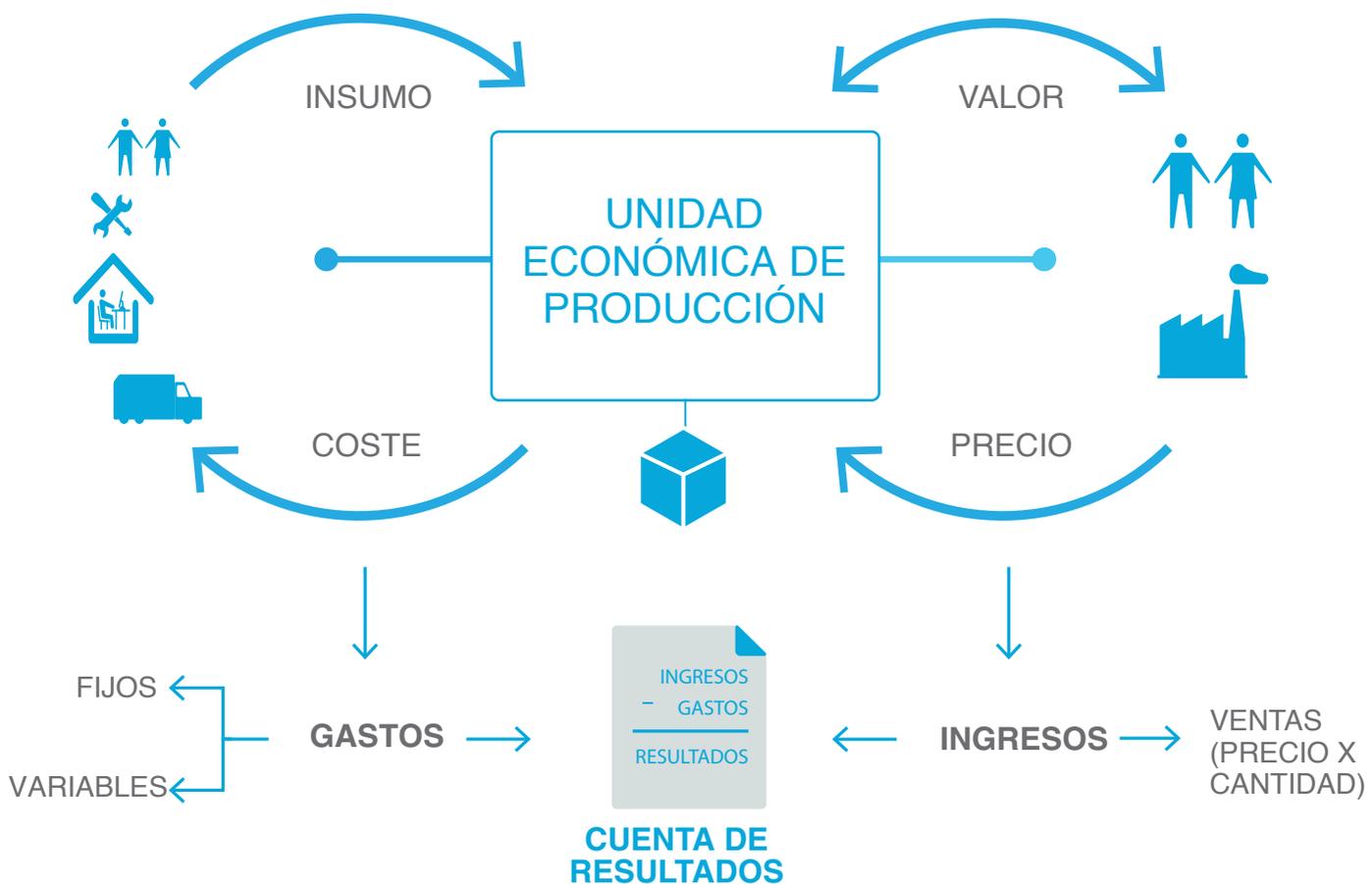
MEDICIÓN euros (u otra moneda) horas otra unidad de tiempo número / valor porcentaje índice (de 0 a 10) toneladas kilowatios proporción otro



MIS NÚMEROS

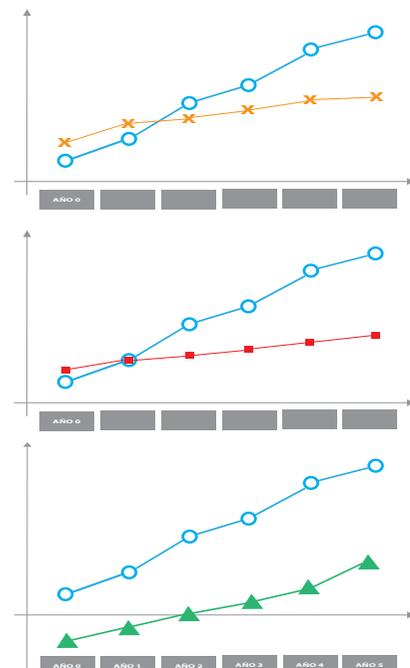
HERRAMIENTA RECOMENDADA: SISTEMA ECONÓMICO FINANCIERO

En base al modelo de cuentas y balances que encontrarás en el documento "mi sistema económico-financiero", diseña una Cuenta de Resultados simple para los 3 primeros años...



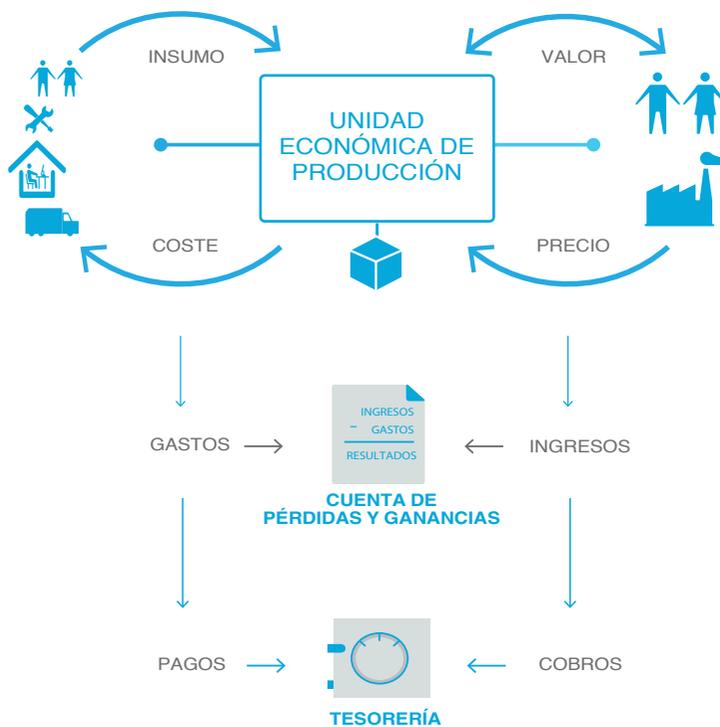
La CUENTA DE RESULTADOS

					AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Total:		€		Total:	€	
Ventas	Ejemplo 1	€	x	€	x	€
	Ejemplo 2	€	x	€	x	€
	Ejemplo 3	€	x	€	x	€
Total:		€		Total:	€	
COSTES VARIABLES						
Total:		€		Total:	€	
Materias primas ...		€		€		€
Colaboradores, expertos ...		€		€		€
Transporte		€		€		€
MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS						
Total:		€	%	€	%	€
GASTOS DE PERSONAL						
Total:		€		Total:	€	
Salarios, pensiones ...		€		€		€
Empleados, colaboradores ...		€		€		€
Seguridad social		€		€		€
GASTOS FIJOS DE EXPLOTACIÓN						
Total:		€		Total:	€	
Alquiler, suministros ...		€		€		€
Comerciales		€		€		€
Servicios profesionales, legales		€		€		€
AMORTIZACIÓN INMOVILIZADO						
Total:		€		Total:	€	
TOTAL GASTOS (% 2/ Ingresos)		€	%	€	%	€
Ingresos financieros		€		€		€
Gastos financieros		€		€		€
OTROS INGR.: AYUDAS, SUBV., PREST...						
Total:		€		Total:	€	
Total:		€	%	€	%	€



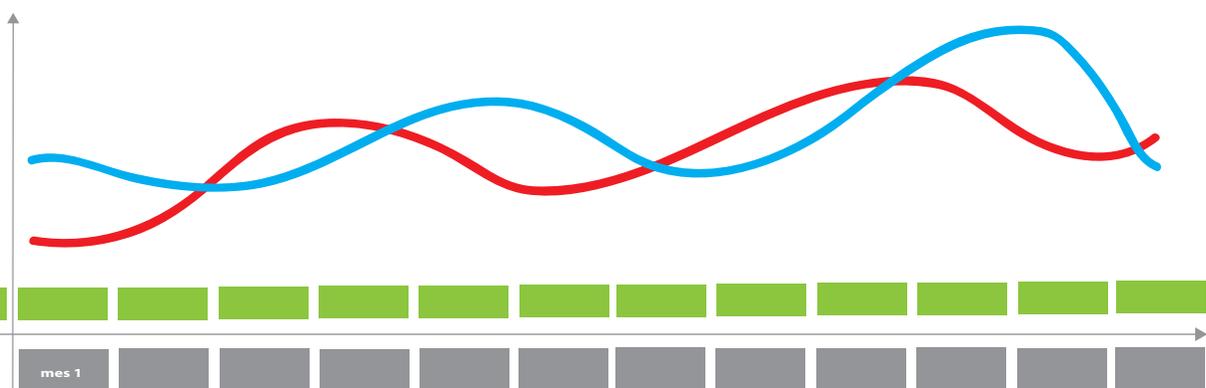
TESORERÍA

HERRAMIENTA RECOMENDADA: SISTEMA ECONÓMICO FINANCIERO
Partiendo de la cuenta de resultados, como verás en el mismo documento “mi sistema económico-financiero”, desglosa mes a mes tus cobros y pagos (analiza de qué forma vas a cobrar tus ingresos y cómo vas a pagar tus gastos: al contado, de forma anticipada, aplazada,...):



La TESORERÍA

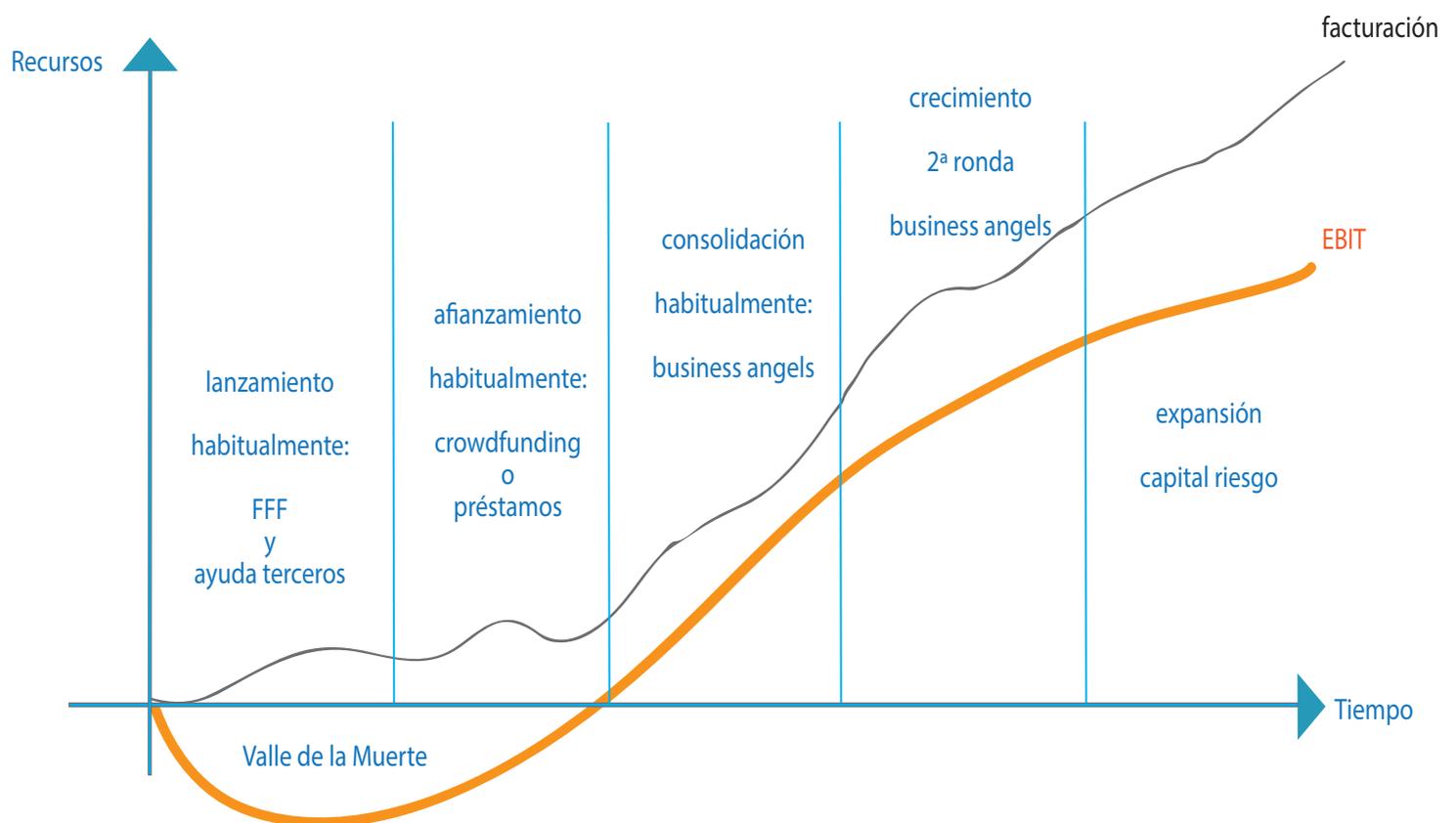
		mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
INGRESOS / PREVISIONES DE COBROS		Total: €											
Ventas	Familia 1 € € € € € € € € € € € €
	Familia 2 € € € € € € € € € € € €
	Familia 3 € € € € € € € € € € € €



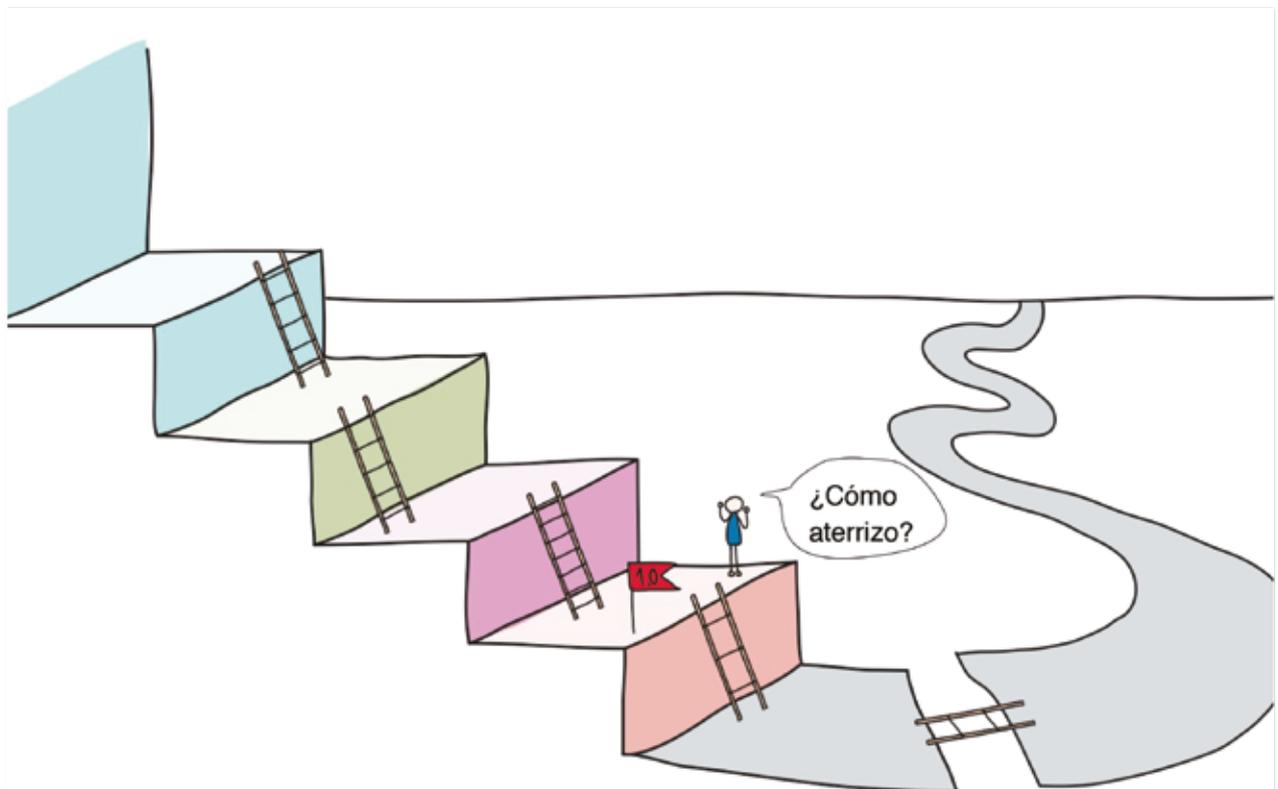
INVERSIONES A REALIZAR Y FUENTES DE FINANCIACIÓN

HERRAMIENTA RECOMENDADA: SISTEMA ECONÓMICO FINANCIERO

Haz una relación de las inversiones que vas a tener que realizar. A continuación, igual que el mapa de actores, situándote en el centro, haz un mapa de todos los posibles financiadores, plataformas, instituciones susceptibles de prestarte apoyo...



PROTOTIPO DE MI NEGOCIO



PLAN DE COMUNICACIÓN

STORYTELLING Y CANALES

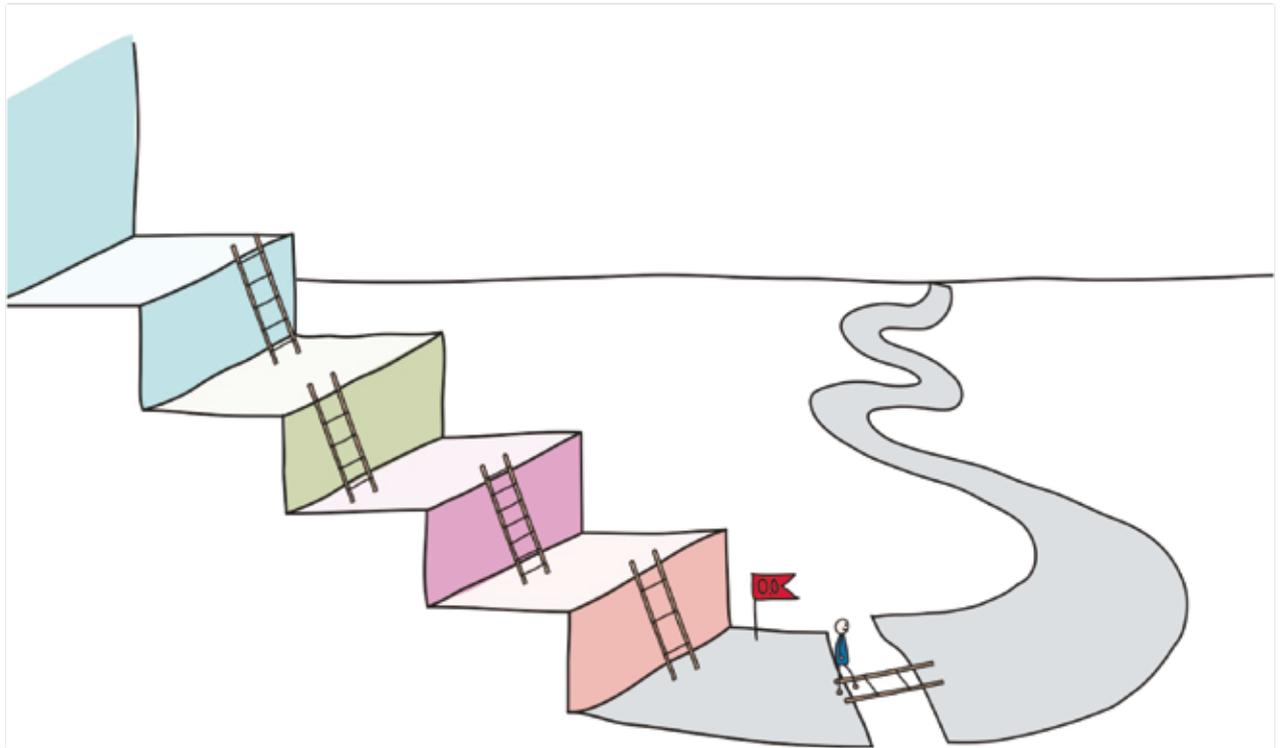
Describe brevemente lo que quieres contar: tu propuesta de valor, tus principales impactos... y a través de qué canales vas a comunicar...

MI CALENDARIO PARA LA PUESTA EN MARCHA

CRONOGRAMA

Coloca en un eje de tiempo los principales hitos hasta la puesta en marcha de tu negocio, incluso después de haber iniciado tu actividad...

MI RESUMEN EJECUTIVO





ANEXOS



FOTOS



VIDEOS



AGRADECIMIENTOS