



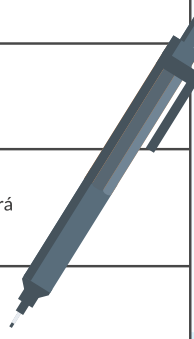
Crear un Plan de Negocios de una Página

¿Quiere capturar y compartir rápidamente los detalles más importantes sobre su negocio? Pruebe nuestra planilla de plan de negocios de una página.

Diseñado para ser simple y fácil de usar, el plan de negocios de una página es un excelente lugar para comenzar a desarrollar su estrategia general. Incluye los componentes claves de un plan tradicional más detallado, pero está simplificado y mucho más enfocado. El formato facilita que otros comprendan el corazón de sus objetivos y estrategias comerciales.

¿Necesita un plan más detallado? Utilice su plan de una página como bloque de construcción.

LA OPORTUNIDAD ¿Qué problemas está resolviendo? ¿Qué son los puntos de dolor y retos de sus clientes?	LA SOLUCIÓN ¿Qué hace su empresa? ¿Cómo resolverá los retos de sus clientes? (Resuma con claridad en una o dos oraciones.)
PRODUCTO ¿Qué productos o servicios centrales estará ofreciendo?	PRECIO ¿Qué es el precio de sus productos/servicios principales y cuánto rendirá por venta?
MERCADO OBJETIVO ¿A quién va dirigido? ¿Quiénes son los clientes potenciales más probables para su producto/servicio?	COMPETENCIA ¿Quiénes son sus competidores principales?
CANALES DE VENTA ¿Cuáles lugares usará para vender su producto/servicio a sus clientes? (i.e. tienda, sitio web, red social, etc)	ACTIVIDADES DE MERCADOTECNIA ¿Cuáles canales claves y plataformas usará para llegar a y convertir a sus clientes objetivo?
FUENTES DE INGRESO ¿Qué serán sus fuentes de ingreso principales? (Use sus productos/categorías de servicio principales.)	GASTOS ¿Qué gastos claves tendrá?
EQUIPO Y PAPELES CLAVES ¿Quiénes están involucrados en su negocio? ¿Qué serán sus papeles? ¿Qué traen al negocio?	PROVEEDORES Y SOCIOS ¿Con cuáles negocios, subcontratistas o proveedores estará trabajando para dirigir su negocio?
NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO ¿Qué suma de financiamiento necesitará? ¿Para qué estarán usado los fondos?	



Plan de Negocios

LA OPORTUNIDAD ¿Qué problemas está resolviendo? ¿Qué son los puntos de dolor y retos de sus clientes?	LA SOLUCIÓN ¿Qué hace su empresa? ¿Cómo resolverá los retos de sus clientes? (Resuma con claridad en una o dos oraciones.)
PRODUCTO ¿Qué productos o servicios centrales estará ofreciendo?	PRECIO ¿Qué es el precio de sus productos/servicios principales y cuánto rendirá por venta?
MERCADO OBJETIVO ¿A quién va dirigido? ¿Quiénes son los clientes potenciales más probables para su producto/servicio?	COMPETENCIA ¿Quiénes son sus competidores principales?
CANALES DE VENTA ¿Cuáles lugares usará para vender su producto/servicio a sus clientes? (i.e. tienda, sitio web, red social, etc)	ACTIVIDADES DE MERCADOTECNIA ¿Cuáles canales claves y plataformas usará para llegar a y convertir a sus clientes objetivo?
FUENTES DE INGRESO ¿Qué serán sus fuentes de ingreso principales? (Use sus productos/ categorías de servicio principales.)	GASTOS ¿Qué gastos claves tendrá?
EQUIPO Y PAPELES CLAVES ¿Quiénes están involucrados en su negocio? ¿Qué serán sus papeles? ¿Qué traen al negocio?	PROVEEDORES Y SOCIOS ¿Con cuáles negocios, subcontratistas o proveedores estará trabajando para dirigir su negocio?
NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO ¿Qué suma de financiamiento necesitará? ¿Para qué estarán usado los fondos?	