

Plan de negocios para:

MoogTech S.L.

Este es un ejemplo de como sería un plan de negocios.

El contenido del siguiente plan de negocios está basado en dos personas que están comenzando una compañía llamada MoogTech. Ellos se especializan en “pagos y comercio electrónico.”

MoogTech es una compañía ficticia que simplemente sirve como un ejemplo de como debería de estar organizado un plan de negocios.

Puedes encontrar una plantilla de este plan de negocios en www.dynamicbusinessplan.com. Utilízalo como base para tu futuro negocio.

Contenido

Antecedentes de los propietarios.....	2
Resumen.....	2
La idea de la compañía / razón de ser.....	3
Objetivos y recursos personales.....	3
Producto / servicio	4
Descripción del mercado	5
Ventas y mercadeo	7
Organizando la compañía.....	8
Desarrollo empresarial.....	9
Financiamiento.....	10

Antecedentes de los propietarios

Nombre: Mogens Thomsen
Dirección: Dolores Hidalgo 15
Código Postal / Ciudad: 88556 Los Rios
Teléfono: 22 33 22 33
Correo-electrónico: mt@moogtech.com
URL: www.moogtech.com

Educación: Ingeniero de TI, AUC
Estado Civil: soltero

Nombre: Oscar Sanzhes Duarte
Dirección: Sierre de Pinos 27
Código Postal / Ciudad: 88556 Los Rios
Teléfono: 33 22 33 22
Correo-electrónico: osd@moogtech.com
URL: www.moogtech.com

Educación: MBA en administración
Estado Civil: soltero

Resumen

MoogTech S.L. (Sociedad Limitada) provee, desarrolla e implementa software administrativo para pequeñas empresas para que pueda ser utilizado para comercio electrónico y pago en línea.

Nuestros clientes son compañías relacionadas con la electrónica y metal, que son subcontratadas por compañías más grandes. Estas compañías serán la primeras afectadas por el requerimiento de introducir comercio electrónico y pagos en línea.

El precio promedio total de nuestro producto será de: 57,000 con un margen de 51,000 por cliente – lo que nos deja una proporción del 79% de contribución.

El volumen de ventas en el primer año se calcula en 654.000, con una utilidad de 250.000 - de los cuales vamos a sacar nuestro "salario"

Somos realistas al pensar que encontraremos y llevaremos acabo las tareas de 10 clientes durante el primer año.

Una vez que las empresas se den cuenta que tienen que ser capaces de manejar pagos en línea, ellos nos contactaran – si saben que existimos.

La compañía e S.L. y es propiedad de Mogens Thomsen y Oscar Sanzhes Duarte.

Mogens Thomsen a capacitado ingenieros especializados en redes y ha trabajado dos años en una empresa de informática, relacionada con el Internet.

Oscar Sanzhes Duarte tiene un MBA de la escuela de negocios y ha trabajado por dos años en el departamento de contabilidad.

La idea de la compañía / razón de ser:

MoogTech S.L. Provee, desarrolla e implementa software administrativo para pequeñas empresas para que pueda ser utilizado para comercio electrónico y pago en línea.

Los productos /servicios de la compañía:

- Producto 1: Formulación de documentos de estrategia / presentación para el cliente que proporciona una base para evaluar las ventajas y desventajas del comercio electrónico y pagos en línea.
- Producto 2: Aplicación del documento de estrategia: La combinación de software administrativo actual de la compañía con el nuevo software, comercio electrónico y pagos en línea son requeridos.
- Producto 3: Contrato de servicio con un máximo de 4 horas de tiempo de respuesta.

Clientes:

Los clientes son compañías con más de 20 empleados que son subcontratados por compañías más grandes.

La necesidad de la compañía cubrirá para el cliente:

Empresas pequeñas pronto se verán obligadas por las grandes empresas a ser capaces de poder comercializar y facturar electrónicamente.

¿Qué tiene de especial esta empresa frente a sus competidores?

Otras empresas de informática también puedan trabajar en esta área, pero a diferencia de ellos nosotros lo tenemos como negocio principal.

Objetivos y recursos personales

Por lo tanto empezaré un negocio:

Durante mucho tiempo hemos querido ser nuestro propio jefe, porque creemos que tenemos algunas cualificaciones, que podemos capitalizar.

Educación y experiencia:

Uno de los propietarios es ingeniero calificado que se especializa en redes y ha trabajado dos años en una empresa de informática, relacionada con Internet.

El otro propietario tiene un MBA de la escuela de negocios y trabajó dos años en un departamento de contabilidad.

Los dos hemos trabajado con computadoras desde la infancia.

Economía:

Hemos ahorrado 25,000 y nuestras exigencias diarias de ingresos son bajas, ya que ninguno de nosotros no ha formado un hogar todavía. Nuestros padres se han comprometido a avalar los otros 25,000 adicionales cada uno.

Conocimiento de los productos / servicios:

La educación y la experiencia profesional nos han proporcionado una buena experiencia sobre el producto o bien en su desarrollo. No tenemos mucha experiencia con el producto exacto, pero sí un conocimiento profundo de la implementación informática.

Mis puntos fuertes en relación con la empresa:

Juntos podemos cubrir la parte de gestión técnica y económica de la empresa. Tenemos el manejo y no tenemos grandes obligaciones financieras, ya que los dos estamos solteros. Ya tenemos una garantía en la casa.

Mis puntos débiles en relación con la empresa:

No estamos muy orientados a las ventas. Nos falta capital. Un propietario no tiene licencia de conducir. Tenemos dificultad en fijar el precio de nuestro servicio.

Expectativas de ganancias en el primer año:

Esperamos un salario mensual de alrededor de 15.000 el primer año. Los beneficios serán invertidos en la empresa.

Expectativas de ganancias en el tercer año:

El tercer año nos gustaría tener alrededor de 30-35000 por mes - en línea con nuestros empleados.

Tiempo previsto de trabajo:

Los tres primeros años utilizaremos todo nuestro tiempo en la empresa. El sábado será reservado para otros fines, y posiblemente la mañana del domingo.

Mi trabajo en la compañía:

Un propietario deberá estar a cargo preferiblemente de la implementación técnica del producto, mientras el otro deberá vender y manejar la compañía.

Tipo de propiedad de la compañía:

Establecemos una sociedad de responsabilidad limitada (S.L.), con 50-50 de propiedad.

El tamaño futuro de la compañía:

Calculamos que la empresa debe crecer de 10-20 personas. No creo que sea divertido manejar una empresa demasiado grande así que 10-20 empleados serán el tamaño óptimo para nosotros.

Producto / servicio

La empresa cuenta con los siguientes productos / grupos de productos / servicios:

- Producto 1: Formulación de documentos de estrategia / presentación para el cliente que proporciona una base para evaluar las ventajas y desventajas del comercio electrónico y pagos en línea.
- Producto 2: Aplicación del documento de estrategia: La combinación de software administrativo actual de la compañía con el nuevo software, comercio electrónico y pagos en línea son requeridos.
- Producto 3: Contrato de servicio con un máximo de 4 horas de tiempo de respuesta.

Los productos / grupos de productos / servicios cubren estas necesidades:

Las pequeñas empresas muy pronto serán obligadas por las grandes empresas a comercializar y facturar electrónicamente.

Además, las empresas se darán cuenta de que hay mucho dinero que pueden ahorrarse utilizando este método de pago.

Productos / grupos de productos / servicios diferentes de sus competidores:

- Producto 1: Otras empresas de informática también pueden trabajar en esta área, pero lo tenemos como nuestro negocio principal. Le da una experiencia especial
- Producto 2: El punto de partida son las soluciones existentes de nuestros clientes y nos hemos especializado en el desarrollo de soluciones orientadas a los clientes para que podamos utilizar su software de administración existente.
- Producto 3: No somos motivados por conocidos fabricantes de hardware y software, sino enteramente por nuestra propia estrategia y las demandas que los clientes nos piden.

Tasa de compra / vida útil del producto

Producto 1 + 2 (documento sobre la estrategia y la ejecución) es una compra de una sola vez
Producto 3 (paquete de servicios) es un evento anual.

Cálculo de producto / servicio:

Producto 1:

- Costo: 10 horas + manejo;
- Precio de Venta: 8.500;
- Utilidad bruta aproximada: 8.500. (Proporción de contribución: 100 %):

Producto 2:

- Costo: 15 horas + manejo + programa por 6.000;
- Precio de Venta: 39.000
- Utilidad bruta aproximada: 33,000 (Proporción de contribución 85%)

Producto 3:

- Costo: 10 horas + manejo;
- Suscripción anual: 9.500; aprox.
- Utilidad bruta: 9.500. (Proporción de contribución: 100%)

Precio del producto:

Reflexiones del cálculo de los costos de arriba: El precio puede ser relativamente alto porque denota calidad, los clientes se ven obligados a comprar nuestros servicios, porque de sus clientes quieren pagar por vía electrónica y es habitual pagar un alto precio por consultoría TI de alto nivel.

El precio promedio total de nuestro producto será: 57.000. Estamos considerando la cancelación del 50% del precio de los documentos de estrategia si el cliente pide el producto 2 + 3. No hemos incorporado esta idea en nuestro presupuesto.

Los nombres de los proveedores del producto:

El único gran proveedor, que necesitamos, es la empresa RiisData Software que desarrolló el software que usamos.

Forma de distribución / canales de venta para el producto:

La distribución es directa entre nosotros y el cliente. No hay lugar para los intermediarios, ya que sólo vendemos servicios de negocios-específicos.

Otras empresas / proveedores de esta industria:

Hay aproximadamente. 200 empresas de datos a nivel nacional, pero los resultados de la base de datos " Business Data" dicen que sólo hay 20 en nuestra área. Tomando en cuenta que nuestro enfoque de negocio (pago en línea) es bastante nuevo "Las compañías antiguas" venden diferentes servicios de TI lo que nos da menos competidores.

Desarrollo de la industria:

Hay posibilidades ilimitadas para el crecimiento dentro de la industria, ya que prácticamente todos los negocios en los próximos 2-5 años serán capaces de manejar los pagos electrónicos.

Descripción del mercado

Los clientes gustan del producto de la compañía porque:

Se ven obligados por sus clientes a comprar el producto, y además pueden ahorrar tiempo en la gestión económica y en el manejo de existencias.

El típico cliente de negocios:

El cliente típico serán aquellas compañías relacionadas con la electrónica y metal, que son subcontratadas por compañías más grandes. Estas compañías serán la primeras afectadas por el requerimiento de introducir comercio electrónico y pagos en línea.

Delimitación geográfica de sus clientes:

Hay un gran número de clientes, por lo que comenzaremos a buscar a las empresas del metal y la electrónica, principalmente en la parte noroeste del país donde vivimos. También creemos que es una ventaja el estar cerca del cliente.

De acuerdo a los resultados de búsqueda en una base de datos, hay 899 compañías de manufactura en la parte noroeste del país que tiene entre 10 a 100 empleados.

Número realístico de clientes:

Creemos que será realístico encontrar y manejar tareas para 10 clientes el primer año. Cuando el mercado realice que ellos tienen que tener la habilidad de manejar pagos electrónicos, ellos nos llamen – Si saben que existimos.

Una orden típica probablemente costará entre 50-60000

Los principales competidores:

Nuestros principales competidores son las empresas que actualmente instalan los programas financieros de Microsoft Dynamics C5 / Navision. Si se deciden por nuestro negocio, vamos a tener una dura competencia, puesto que ya tienen contacto con los clientes y un sistema fácil de

importación de comercio pago dentro su gama de productos. Afortunadamente, todavía hay bastante trabajo en las ventas y el ajuste de los sistemas financieros, por lo que hay espacio para nuestro negocio.

Fortalezas y debilidades de los competidores:

Se sabe que nuestros competidores trabajan con las aplicaciones de economía y por lo tanto no tienen ningún conocimiento especial sobre pagos electrónicos y comercio. Sin embargo, pronto serán capaces de cultivar experiencia. Tienen una base de datos de los clientes hoy en día.

Los principales parámetros de la competencia en el mercado:

La seguridad es de suma importancia para el éxito de la aplicación. Las empresas se frustran sin sus ordenadores, por lo que la confianza en nuestra experiencia es necesaria.

Evaluación de oportunidades de negocio en el mercado:

MoogTech S.L. como el resto de la gran industria, tiene muchas recompensas a la vista, si somos capaces de ofrecer un producto de alta calidad.

Amenazas de destruir las posibilidades:

Es difícil ver que elementos de los intrusos pueden destruir las posibilidades. Incluso una recesión no afectará a la exigencia para el comercio electrónico y el pago. Sin embargo, los cambios en las normas de pago y la tecnología que hemos elegido nos podrían dar un retroceso de unos meses.

Ventas y mercadeo

Actividades para el inicio de ventas en curso y mercadeo:

La mayoría de nuestras ventas y el trabajo de mercadeo se llevarán a cabo por correo directo a las empresas en el grupo objetivo.

De las 889 empresas de fabricación en la parte noroeste del país, con entre 10 y 100 empleados, se seleccionarán 50 empresas que recibirán un correo electrónico.

Posteriormente, realizamos una llamada telefónica, que ojalá sea seguido por una visita al cliente.

Hemos desarrollado materiales de fácil comprensión que le informa sobre las ventajas del comercio electrónico y de pago. Hemos contactado una agencia de publicidad acabada de lanzar, que es capaz de llevar a cabo esta tarea.

Tenemos la intención de vestirnos en "Uniformes de trabajo casual" para asegurarnos que siempre nos veremos bien cuando estemos trabajando con nuestros clientes.

A ninguno de nosotros nos gusta el trabajo de ventas, pero debemos realizarlo al principio.

Costo anual del mercadeo:

Los costos serán muy pequeños, ya que nos los arreglaremos con correos y llamadas telefónicas; sin embargo tendremos que dedicar muchas horas al trabajo.

Relaciones públicas (PR) al abrir la compañía:

Ya que somos una firma pionera especializándonos en comercio electrónico y pagos, podríamos tal vez poder colocar un artículo en la revista regional de negocios.

Posiblemente podríamos implementar uno de nuestros productos en una fábrica local y utilizar este caso como un rompe hielo en el periódico local.

La novia de un buen amigo es una reportera en el periódico local, y nos ha prometido escribir un comunicado de prensa para nosotros.

Organizando la compañía

Forma Legal:

Nuestra empresa es sociedad anónima. Junto con un abogado, haremos un "contrato de sociedad" que especifica nuestras obligaciones para con la empresa y con los demás.

Detalles del banco:

Banco National, Ignacio 28

Auditor:

Auditor registrado Peter Rose, Juan Diego 33, Ojo de Auga

Requisitos para el local / habitación:

MoogTech S.L. No requiere un local amigable para el cliente, más que todo requiere un local amigable para los empleados, cerca de la ciudad y la carretera, si existe. La parte norte de la ciudad sería un lugar ideal, ya que ambos dueños viven en esta parte de la ciudad y las rentas son razonables.

Necesitamos aproximadamente 50 m² para iniciar y al expandirnos 2-400 m² en tres años. El precio del M² por año es aproximadamente 440 en el norte de la ciudad = 22,000

Equipo necesario / muebles / carro:

2 CPUs actualizados, teléfono, 2 teléfonos móviles, programas, muebles de oficina, etc. = 60.000. No queremos crear hotel-web, pero utilizaremos proveedores.

Política de Operaciones:

- Política de precios: La misma para todos.
- Política de descuentos: 50% menos sobre el servicio si el producto es comprador 2 +2.
- Términos de pago: Contado + 14 días.
- Garantía de servicio: El servicio no tendrá garantía después que el sistema corra sin ninguna falla por 14 días.
- Servicios: En la parte superior si se ha adquirido la suscripción.
- Servicio al Cliente: El cliente tiene derecho, si no nos costó más de 2 horas.
- Políticas del personal: Nuestro recurso más importante son los empleados cualificados y motivados. Tenemos que encontrar algo para que quieren estar con nosotros y es preferible que sea algo más que salario.

Flujos de trabajo para las rutinas contables y administrativas:

Anotación diaria: No vamos a tener tantos documentos en el principio, porque tenemos pocos clientes, pero grandes, por lo que el primer año más o menos uno de los propietarios serán responsables de la administración diaria. Si es demasiado, vamos a contratar un contador independiente para el trabajo.

Después de más de un año, podemos emplear a un personal administrativo para atender a los clientes, consultores y empresas en general, inc. Contabilidad y la administración diaria.

Importantes socios estratégicos para la empresa:

Sentimos que estamos bastante bien para hacer frente a nuestro producto, pero nosotros carecemos de conocimientos en el desarrollo y la gestión de la empresa, y competencia. Por lo tanto, trataremos de armar una especie de consejo de administrativo compuesto por mi padre, que es un banquero capacitado, un antiguo discípulo que trabaja en una agencia de publicidad y un tío que trabaja en la oficina del auditor general.

Desarrollo empresarial

La compañía en 1 año – 2 años:

En alrededor de 2 años, se espera tener un equipo de 15 hombres y mujeres, que está cerca del máximo. Una mayor expansión se llevará a cabo por personal de base al cual se le permite iniciar una empresa hermana en las ciudades vecinas pertinentes.

Productos / servicios que se venderán en 1-3 años:

Los servicios de MoogTechs de aquí a tres años serán los mismos.

Nos centraremos en que los empleados siempre saben de los últimos acontecimientos en el área debido a que el software que usamos probablemente será obsoleto en tres años. Por lo tanto, tendremos que gastar un montón de dinero / tiempo para su formación y entrenamiento.

Clientes de la compañía, respectivamente, 1-3 años:

El grupo de clientes se desarrollará para incluir todo tipo de negocios como los requisitos para el uso del comercio electrónico se extiende a todo tipo de empresas.

Volumen de ventas previsto de la compañía para 1-3 años:

Cada consultor debe ganar más de 1 mil. al año, así que las ventas deberían llegar a 15 mil. Se requiere que todos los consultores sobre una base anual deban implementar las 25 configuraciones de los clientes, sería bueno tres clientes en los meses viables. (11 meses)

Utilidades esperadas de la compañía por dos años:

Cada empleado debe entregar como mínimo 100,000 en ganancias, i.e.1.5 mil.

Otros objetivos de la empresa:

Es importante que los empleados prosperen. Esto debe lograrse a través de un alto grado de autonomía, la construcción de un "espíritu de empresa" y mediante una forma de participación de las ganancias.

Financiamiento

La necesidad de creación de capital:

(Desde el establecimiento del presupuesto)

- 85.200

Liquidez necesaria:

(Requisitos de liquidez se calcula utilizando un presupuesto de efectivo)

- 55,000

Financiación total:

(Establecimiento + efectivo)

- $85,200 + 55,000 = 140,200$

Expectativas / compromisos para préstamos / subvenciones de:

Dueño:	50.000
Familia:	0
Préstamos bancarios	50,000
<u>Sobregiros</u>	<u>60,000</u>
Financiación Total:	160,000

Garantía de préstamos:

Ambos padres aportaran 25.000 en garantías de préstamos bancarios

Presupuestos

Estableciendo un presupuesto para MoogTech S.L.	
Gasto	moneda
Local:	
2 meses renta x 2500	5.000
El pago por la compra de locales o negocios	0
Depósito para el alquiler (3 meses de alquiler)	7.500
Buena voluntad	0
Montaje y reparación	5.000
Equipo de producción:	
Máquinas - (2 CPUs x 12.000)	24.000
Herramientas	0
Otros:	0
Inventario de la tienda:	
Máquina registradora	0
Disco	0
Otros:	0
Mobiliario de oficina:	
Muebles (mesa, silla de oficina, biblioteca, etc.)	12.000
EDB (impresora, red, etc.)	5.000
Teléfono	1.200
Fax	0
Copiadora	4.000
Otros: Teléfono Móvil, etc.	6.000
Compras:	
Materias primas / productos intermedios	0
Terminado (stock)	0
Papelería	0
Otros:	0

Carro:	
Pagos por el carro	0
Otros costos de adquisición	0
Asesores:	
Abogado (Creación del contrato)	5.000
Auditor	0
Otros:	0
Mercadeo:	
Membretes, tarjetas de presentación, etc..	4.500
Folletos	3.000
Anuncios	0
Rótulos	0
Recepción de apertura	3.000
Otros:	0
Otros gastos:	0
Patentanmeldelse / diseño de la protección	0
Otros:	
Total de gastos:	85.200

Presupuesto operativo para MoogTech S.L. - Ejemplo		
Periodo	1/1 2012 al 31/12 2012	Año 1
Volumen de negocios (venta de productos)		
Ventas 1 (13 papeles de estrategia x 8,500)		110.500
Ventas 2 (12 implementaciones en total x 39,000)		468.000
Ventas 3 (8 servicios de suscripción x 9,500)		76.000
El volumen de negocios total:		654.500
Costos Variables		
Materiales (12 compras de software x 6000)		72.000
Sueldos y salarios		
Consultor free-lance		
Transporte		
Otros		
Total de los costos variables:		72.000
Utilidad bruta: (volumen de negocios - costes variables)		582.500
Costos fijos		
Salario de los Propietarios (Dividimos el "beneficio neto")		0
Asistencia técnica independiente (50horas x350)		17.500
Contador Independiente (2h.x 45semana de trabajo x 200)		18.000
Conexión al servidor remoto, etc.. (12mdr x 1500)		18.000
Contratación local (12 x 2.500)		30.000
Electricidad, agua y calefacción		10.000
Rep. legendario de los locales		2.000
Limpieza		
Operaciones del carro / presupuesto de manejo (40,000 km a 1.60)		64.000
Viajes		10.000
Papelería		4.500
Gastos de envíos postales y aranceles (1200 cartas a. 4.25)		5.100
Teléfono (4 trimestre x 1000)		4.000
Fax		
Teléfono móvil (2 x 4 trimestres x 2500)		20.000
Mercadeo / Anuncios / Publicidad		5.000
Representación		5.000
Gastos de reunión		
No-ficción (10 libros x 350)		3.500
Seguros (enfermedad, responsabilidad, contenido, coche)		13.500
Cuotas		
Costos del curso		
Equipo informático / programas – nueva compra a pequeña escala		30.000
Impuesto de arrendamiento		
Consumibles – No informático / programas		20.000
Legendario.		
Auditor		8.000

Abogado	5.000
Otros consejeros	
Costos no previstos	1.000
Total de costos fijos:	294.100
Las ganancias antes de intereses y amortizaciones (beneficio bruto - costos fijos):	288.400
Interés	
Intereses por préstamos bancarios	4.700
Intereses por sobregiros	11.992
Otros intereses	2.000
Total de intereses:	18.692
Depreciación:	
Operación	19.049
Otros	
Total Depreciación:	19.049
Los costos fijos incl. intereses y depreciación:	331.841
El beneficio neto (beneficio bruto - gastos fijos - interés - depreciación):	250.659