

Módulo 5

Vida extra: Desarrollo del plan de negocio, esquema del modelo empresarial, estrategias

Introducción a la Lección 1

En esta primera parte definiremos qué es un plan de negocio, quién lo prepara, para quién y cómo se divide. Veremos la diferencia entre un plan de negocio tradicional y un “esquema de modelo de negocio”, y también la importancia de describir la idea empresarial y la misión de la start-up, es decir, qué queremos conseguir con nuestra idea de negocio. Analizaremos el mercado de referencia - aquel donde queremos operar-, así como sus características. Y, por consiguiente, nos centraremos en nuestro público objetivo: ¿quiénes son nuestros clientes? Para finalizar analizaremos quiénes son nuestros competidores más importantes.

Contenido de la lección

1. Preparación de un plan de negocio (tradicional y esquemático)
2. Análisis del mercado
 - ¿Quién es nuestro target?
 - ¿Cuáles son las características del mercado en el que queremos entrar?
 - ¿Quiénes son nuestros clientes?
 - ¿Quién es nuestra competencia?

Introducción a la Lección 2

En la segunda parte definiremos qué es una estrategia de marketing empresarial y por qué debe describirse en el plan de negocio. Entenderemos que es un análisis SWOT y tomaremos en consideración las capacidades del equipo y las habilidades profesionales que se necesitan para empezar. Para terminar, aprenderemos qué es el plan económico y de previsión financiera, su importancia y cómo se estructura, empezando por el “plan de inversión” y la “fijación de precios”, mediante el análisis de los balances, el estado contable y el umbral de rentabilidad o punto muerto. De forma ideal tendríamos que alcanzar este umbral de rentabilidad con los gastos e inversiones y los ingresos asumidos en los primeros tres años de actividad de nuestra empresa.

Contenido de la lección

1. Preparación de una proyección del flujo de caja/estado contable.
 - Análisis SWOT
 - ¿De dónde vendrá el dinero?
 - ¿Cuáles serán nuestros gastos?
 - ¿Cómo mesuramos la rentabilidad?
 - ¿Cómo presupuestamos y prevemos los ingresos?
 - ¿Cómo gestionamos el flujo de caja?
 - Análisis del punto muerto