Planeando un negocio próspero

MONEY SMART

PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

FDIC Money Smart Building : Knowledge Security Confidence

SBA U.S. Small Business Administration

Actualizado: 09-2016

Encuesta - ¿Cuáles temas le interesan en este curso en semanas futuras?

- Registración de su negocio
- Anuncios: usando las redes sociales
- Poner su negocio en Google Maps
- Los impuestos y la estructura de su negocio
- Administración financiera (manejar el flujo de dinero)
- Información sobre el puntaje de crédito
- Ayuda individual con su negocio
- Las finanzas personales

Puntos clave de la lección

- El proceso de planificación ayuda a refinar sus ideas y evitar errores.
- Los tipos de planes necesitan cambiar a medida que las necesidades del negocio cambian.
- El plan de negocios.
- Hagan participar a las partes interesadas en el proceso.
- ¡Siempre manténganse planeando con metas SMART!

Presentando a Sophia

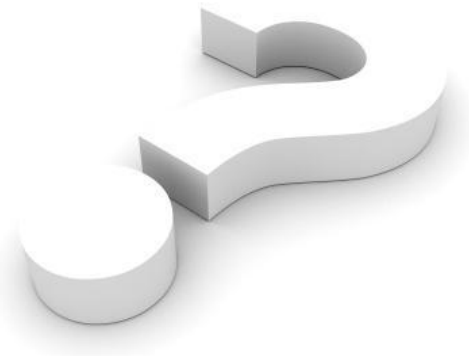
Consulten la página 4 de su manual.

¡Tengo una gran idea! ¿AHORA qué?

- ¿Cómo puede Sophia hacer que su nuevo **negocio de reparaciones celulares** tenga éxito?
- Ella completará cuatro pasos de planificación en un periodo de dos años.
- A medida que repasemos el proceso de planificación de Sophia, relacionen los cuatro pasos de planificación con su negocio.

¿En qué etapa de su planificación se encuentran USTEDES?

- Registren si han completado dicha etapa, si están trabajando en ella o si aún no la ha comenzado.
- No hay respuestas incorrectas.



Autoevaluación de la etapa de planificación

Etapa de planificación	Estatus: ¿Completo, en proceso, o iniciado (aún)?
A. Sé por qué estoy iniciando este negocio, que beneficios quiero del negocio, y qué tamaño de negocio necesito para alcanzar esos beneficios.	
B. Tengo una idea de negocio que he compartido con muchas personas, incluso con clientes potenciales.	
C. Sé cuánto dinero necesito para abrir mi nuevo negocio.	
D. Sé cuánto dinero necesitaré para mantener el negocio operando por al menos seis meses.	
E. He escrito un plan de negocios que ha sido revisado por expertos. Me dijeron que está bien pensado y completo.	
F. Sé dónde encontrar toda la financiación que necesito para abrir y operar mi negocio durante por lo menos seis meses.	
G. ¡He abierto mi negocio y está funcionando! Sé qué hacer día a día. Delego algunas tareas para mantenerme enfocado en los asuntos prioritarios.	

El modelo de planificación de 4 pasos

Consulten la página 6 de su manual.

Paso 1: Plan en la servilleta: ¿FUNCIONA o NO FUNCIONA?

- Investigación y planificación preliminar
- Autoevaluación: ¿Es ser dueño de un negocio una buena opción?

Paso 2: Plan de recursos: ¿Qué tengo que hacer para que FUNCIONE?

- Haga una tabla del balance inicial
- Comience una relación de largo plazo con un banquero

Paso 3: Plan de negocios: ¿Cómo voy a financiar mi negocio?

- Más investigación, planificación y finanzas detalladas
- Colabore con banqueros e inversionistas

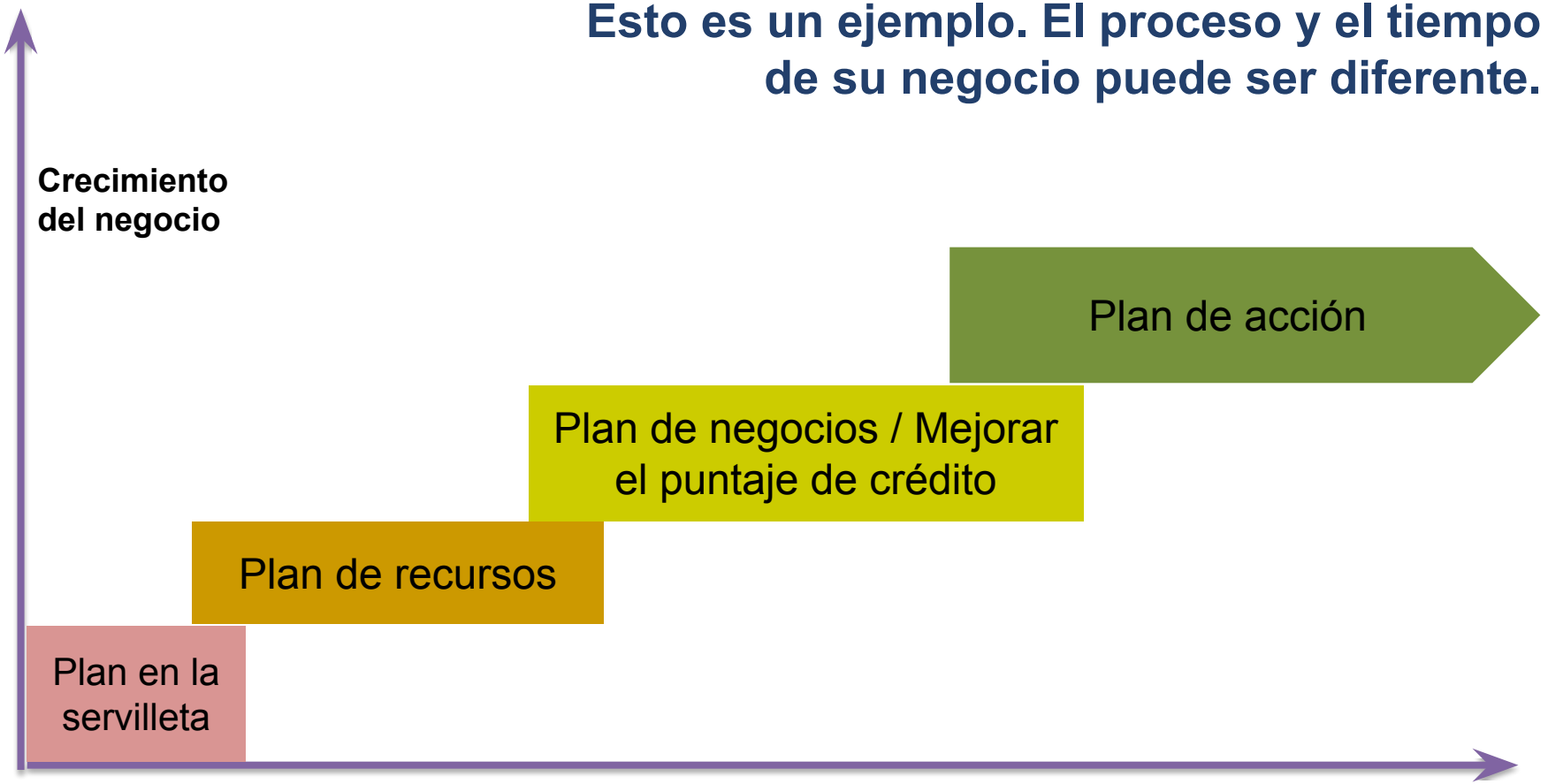
Paso 4: Plan de acción: ¿Cómo voy a administrar un negocio próspero?

- Actualice un documento dinámico que cambie con el tiempo

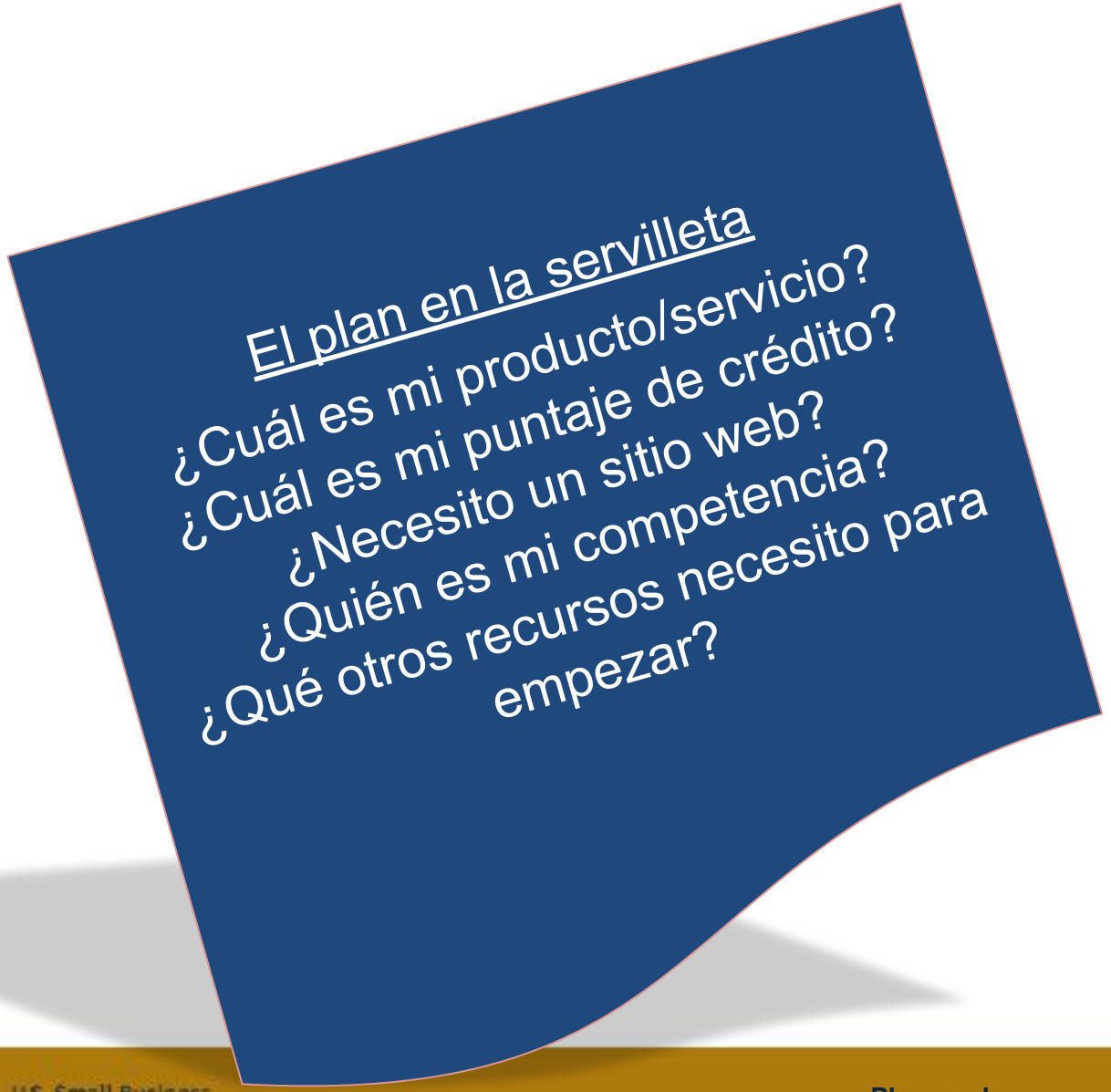
Negocio Próspero

El proceso de planificación

Esto es un ejemplo. El proceso y el tiempo de su negocio puede ser diferente.



Paso 1: El plan en la servilleta (elevator pitch)



Paso 1: Preguntas clave

- ¿Qué **beneficios** (no monetarios y monetarios) quiero obtener?
- ¿Qué **tamaño** debe tener el negocio para lograr esos beneficios?
- ¿He identificado una **verdadera oportunidad** de negocio en la cual puedo capitalizar?
- ¿Qué **activos** debo comprar, alquilar o arrendar? ¿A quién tendré que contratar?

Paso 2: Ideas de planificación de recursos

Entrevistar a las partes interesadas, competidores y otros dueños de negocios para obtener ideas.

- **Ubicaciones** ideales
- Encontrar **equipamiento** y suministros con descuento
- Cómo navegar el **inventario**
- Sueldos y beneficios justos para empleados
- Impuestos federales, estatales, locales y a las ventas
- Seguros
- **Pago de servicios** (como el diseño del sitio web y el alojamiento)
  ¿Un pago inicial más grande o pagar cuotas mensuales más caras?

- **Comience una relación de largo plazo con un banquero**

Paso 2: El plan de recursos (ejemplo)

Consulten las página 8 y 9 de su manual.

Sophia calcula que los costos iniciales de los primeros seis meses de su negocio van a ser:

- Local, equipamiento y suministros $18,250
- Desarrollo de habilidades $1,100
- Personal (contador y tenedor de libros) $1,200
- Otros (seguro e impuestos) $450
- **Total estimado: $21,000**

Tengan en cuenta: costos fijos y costos variables

Paso 2: El plan de recursos, cont.

Consulten el final de la página 9 del manual.

Costos iniciales estimados de Sophia:	$21,000
La participación de Sophia (capital del propietario)	- 7,000
Lo que Sophia necesita generar:	**$14,000**

Paso 3: El plan de negocios

- Convenza a otros a que participen en su proyecto:

- Cuente una historia que le dio vida a su idea
- Proyecte tres años en el futuro
- Defina claramente los planes de desarrollo del negocio en términos financieros
- Evitar confundir o apartar a los inversionistas

Paso 3: El plan de negocios de Sophia

- Sophia y su familia trabajaron duro para levantar el puntaje de crédito.
- Sophia se reunió varias veces con un banquero para que le diera opiniones y consejos.
- Tomó clases de escritura de planificación de negocios.
- Sophia compartió su plan con familiares y amigos.
- Este proceso tomó tiempo ... ¡Y valió la pena! ¡Los familiares y amigos **financiaron sus costos iniciales!**

Fuentes de respaldo financiero

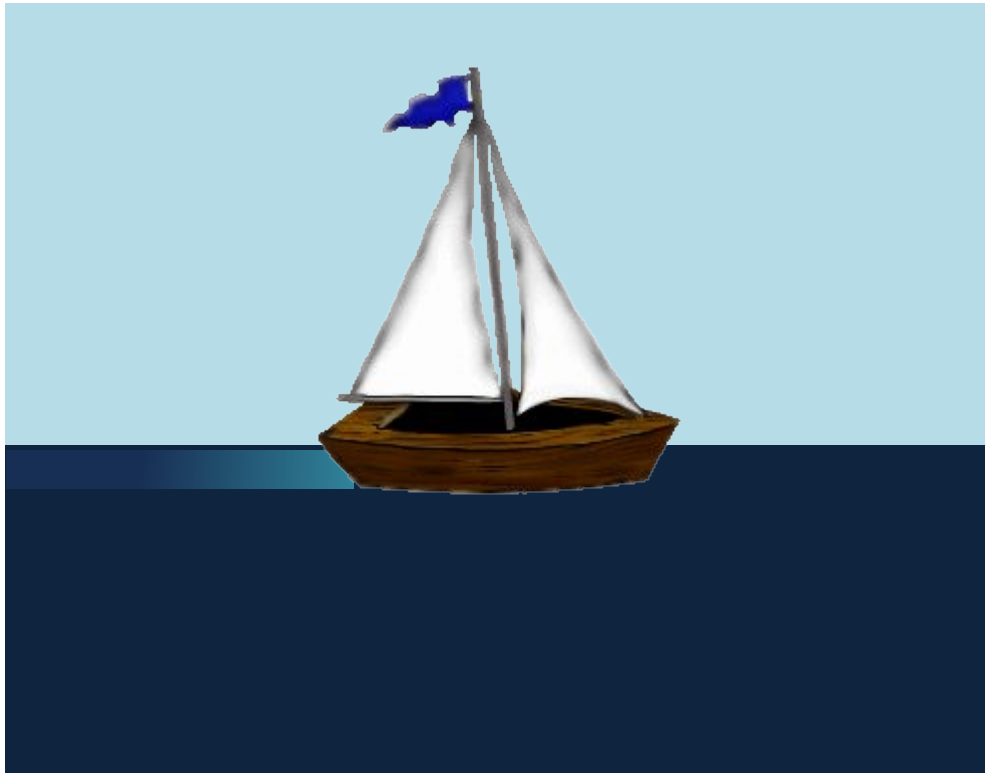
Consulten la página 15 de su manual.

- Inversionistas informales
- Autosuficiencia
- Participación colectiva
- Amigos y familiares
- **Incubadoras**
- Organizaciones de desarrollo económico locales y estatales
- Préstamos entre particulares
- Préstamos para pequeños negocios
- Capital de riesgo

¿Qué significa ser estratégico?

Si quieren encontrarse con este velero
¿en qué dirección deben navegar?

- Planificar para el futuro
- Planear para los cambios
- Aprendan del pasado (incluyendo los errores)
- Minimizar el riesgo
- Un plan de acción les ayuda a mantenerse estratégicos



Metas SMART

- **eSpecíficos:** (En inglés "**Specific**") Indica la meta con precisión.
- **Medibles:**(En inglés "**Measurable**") Buenas medidas les permite saber cuándo una meta se ha completado.
- **Alcanzables:** (En inglés, "**Attainable**") Recursos necesarios que estén a su alcance para completar una meta.
- **Relevantes:** (En inglés, "**Relevant**") Las metas deben ser aplicables a su negocio.

- **Basados en el Tiempo:** (En inglés, "**Time-based**") El objetivo tiene una plazo o fecha límite.

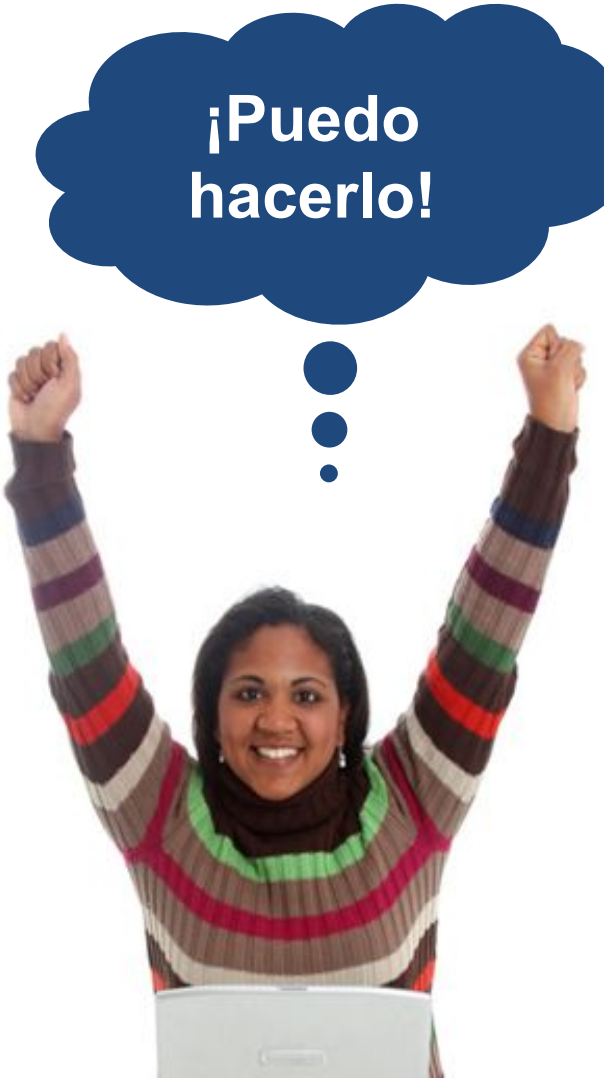
Paso 4: El plan de acción de Sophia

Estas son metas SMART.

Metas SMART	Tareas	Criterios de éxito	Plazo	Recursos
Lograr un número promedio de 500 clientes dentro de tres meses	• Hacer publicidad en *Business Journal* • Aumentar la comunicación a través de las redes sociales • Identificar oportunidades efectivas de mercadotecnia	• 400 clientes en el mes 1 • 450 en el mes 2 • 500 en el mes 3	Septiembre	• $300 en publicidad • Panfletos en las áreas comunes de la universidad y cafeterías • Actualización del sitio web
Reducir los costos de alquiler en un 10% al final de este año	• Negociar los términos con el propietario • Trabajar con el abogado para redactar el contrato	Contrato de alquiler de 2 años = 10% en reducción del alquiler	Diciembre 31	¿Honorarios legales? Averiguar cuánto

Resumen: Puntos clave

- El proceso de planificación ayuda a refinar sus ideas y evitar errores.
- Los tipos de **planes necesitan cambiar** a medida que las necesidades del negocio cambian.
- Tómense el tiempo de escribir un **plan de negocios**.
- Hagan participar a las partes interesadas en el proceso.
- ¡Siempre manténganse planeando con metas **SMART**!



Resumen: Beneficios y riesgos

Beneficios de planificar

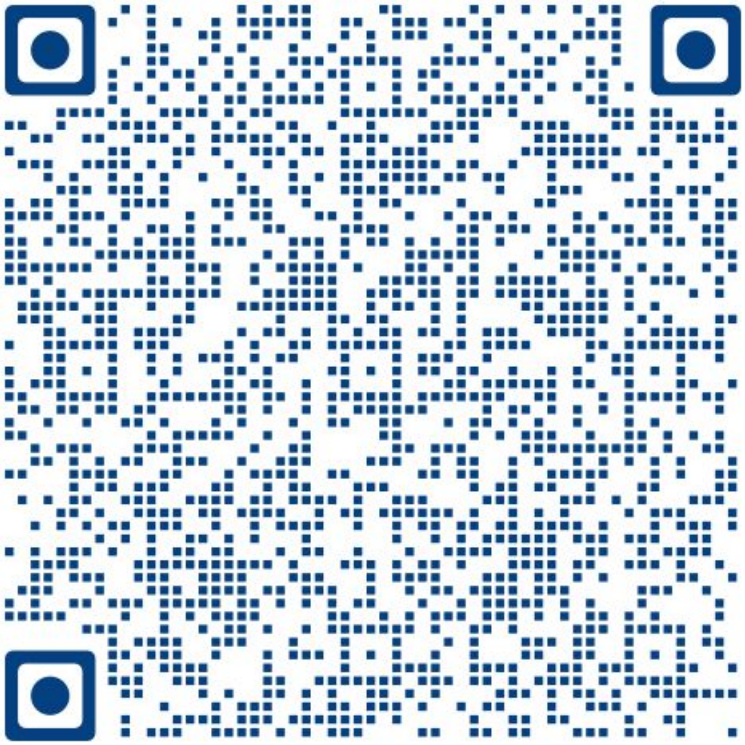
- Saber en dónde se encuentra y hacia dónde se dirige
- **Ahorrar tiempo y dinero**
- Hacer excelentes preguntas
- Desarrollar las partes interesadas en el proceso
- Tomar decisiones lógicas
- Medir el progreso en objetivos tangibles
- Enfocarse en las finanzas

Riesgos de no planificar

- **Desperdiciar tiempo y dinero**
- Hacer demasiado (y pierde la oportunidad de delegar)
- Correr riesgo de “desgastarse”
- No hacer las cuentas o mensurar el “éxito” en términos prácticos de negocios

Resumen

- ¿Qué preguntas finales tienen?

- ¿Qué van a hacer esta semana para dar progreso a su negocio?

Registro de Asistencia