

Contenido del Plan de Negocios Del Producto “Juntos”

- Plan estratégico: misión, visión, objetivos estratégicos
- Modelo de negocio:

- **Propuesta de valor:** ¿Qué valor se va a entregar al cliente? ¿Cuáles de los problemas del cliente se va a ayudar a resolver? ¿Qué paquetes de productos/servicios se va a ofrecer a cada segmento de clientes? ¿Cuáles necesidades del cliente se van a satisfacer?

Características:

Novedad, funcionamiento, personalización, diseño, marca/estatus, precio, reducción de costos, reducción de riesgo, accesibilidad, conveniencia/usabilidad, etc.

- **Segmentos de cliente:** ¿Para quienes se está creando valor? ¿Quiénes son los clientes más importantes? Nicho de mercado, segmentado, diversificado; sexo, edad, estereotipos, etc. (Si es un proyecto nuevo, debe al menos tener identificado quienes serían sus clientes potenciales).

- **Canales:** ¿A través de qué canales el producto/servicio llegue al segmento de clientes? ¿Cómo se está llegando a ellos actualmente? ¿Cómo están los canales integrados? ¿Cuáles funcionan mejor? ¿Cuáles son más costo-eficientes?

Fases de Canales:

Conciencia: ¿Cómo crear conciencia sobre los productos/servicios de la compañía?

Evaluación: ¿Cómo ayudar al cliente a evaluar la propuesta de valor de la compañía?

Compra: ¿Cómo permitir a los clientes que adquieran productos/servicios específicos?

Entrega: ¿Cómo entregar una Propuesta de Valor a los clientes?

Posventa: ¿Cómo proporcionar atención al cliente después de la compra?

- **Relación con clientes:** ¿Qué tipo de relación espera cada uno de los segmentos de clientes que se establezca y se mantenga con ellos? ¿Cuáles se han establecido? ¿Cómo están integrados con el resto del modelo de negocio? ¿Qué tan costoso es?

Ejemplos: Asistencia personal, asistencia personal dedicada, autoservicio, servicios automatizados, comunidades, co-creación, etc.

- **Recursos clave:** ¿Cuáles son los elementos más importantes que requiere la proposición de valor? ¿El canal de distribución? ¿La relación con clientes? (estructura organizacional del proyecto, detallando los cargos y los salarios previstos para cada cargo, con el fin de cuantificar el valor mensual y anual de la nómina).

Tipo de recursos

Financiero, intelectual (patentes, derecho de propiedad, información), físico, humano, etc.

- **Actividades clave:** ¿Qué actividades más importantes requiere el la propuesta de valor? ¿El canal de distribución? ¿La relación con el cliente? (Si el proyecto contempla un proceso productivo siendo esta su actividad clave y dada la ausencia de informe técnico para este producto, el plan de negocios deberá contener estimaciones de capacidades instaladas y proyecciones de capacidad utilizada, en función del tipo de proyecto).

Categorías:

Producción, solución de problema, plataforma/red

- **Socios clave:** ¿Quiénes son los socios clave? ¿Quiénes son los proveedores clave? ¿Cuáles son los recursos más importantes que se adquieren de los socios? ¿Qué actividades más importantes que realizan los proveedores?

Motivaciones para una asociación: optimización y economía; reducción de riesgo e incertidumbre; adquisición de recursos y actividades particulares.

- **Fuentes de ingreso:** ¿Cómo hacer para monetizar el producto/servicio? ¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar los clientes? ¿Por qué valor están pagando actualmente? ¿Cómo están pagando actualmente? ¿Cómo preferirían ellos pagar? ¿Cuánto contribuye cada flujo de ingresos a los ingresos generales?

Tipos

Venta de activos, tarifa de uso, tarifa de suscripción, préstamo/alquiler/leasing, licenciamiento, honorarios de corretaje, publicidad.

Precio Fijo

Lista de precio, característica del producto dependiente, segmento de cliente dependiente, volumen dependiente.

Precio dinámico

Negociación (regateo), manejo de rendimiento, mercado en tiempo real.

- **Estructura de costos:** ¿Cuáles son los costos más importantes inherentes al modelo de negocio? ¿Cuáles son los recursos clave más costosos? ¿Cuáles son las actividades clave más costosas?

El negocio es más:

✓ **Orientado al costo** (estructura de costos más eficiente, propuesta de valor de bajo precio, máxima automatización, extensa subcontratación).

✓ **Orientado al valor** (enfocado a la creación de valor, propuesta de valor Premium).

✓ **Características de muestra:** Costos fijos (salarios, arriendo, servicios básicos), costos variables, economías a escala, economías de alcance.

- Evaluación financiera del proyecto

- Plan de inversiones.
- Cronograma de inversiones.
- Depreciaciones de activos fijos y amortizaciones y activos diferidos.
- Programa de producción y ventas.
- Costos de materias primas, materiales indirectos, suministros y servicios, mano de obra directa e indirecta.
- Gastos administrativos, ventas (comisiones) y financieros.
- Resumen de costos y gastos.
- Capital de trabajo (Cuanto requiere en insumos por cada ciclo de producción según el tipo de proyecto).
- Flujo de caja (comparativo con financiamiento)
- Detalle de ingresos proyectados (ventas proyectadas detallando precios y productos o las diferentes líneas de negocios que conforman los ingresos).
- **Incluir Firmas de responsabilidad del administrador de consorcio y de los codeudores**