Resumen Ejecutivo

a. Describa brevemente sus productos o servicios. ¿Cuál es el historial de su idea / desarrollo de negocio?

b. ¿Cuál es la estructura legal de su negocio? ¿Por qué selecciono esta estructura legal?

Análisis FODA

a. Describa cuáles son las fortalezas de su negocio.

b. Describa cuáles son las oportunidades para su negocio.

c. Describa cuáles son las debilidades de su negocio.

d. Describa cuáles son las amenazas para su negocio.

Resume del Mercado

a. ¿Quiénes son sus competidores principales? Explique en qué aspecto de su negocio son competidores (es decir, producto, ubicación, tipo de negocio, mercado objetivo similar)

b. Describa los datos demográficos y geográficos que su negocio serviría.

c. Lleve a cabo un análisis de mercado y describa las necesidades del mercado, las tendencias y el crecimiento relacionados con su producto/servicio.

Visión

a. Explique cuál es su declaración de misión.

b. Delinea sus objetivos basados en la visión de su negocio. Asegúrese de que sean SMART (por sus siglas en ingles). Los objetivos deben ser específicos, medibles, alcanzables, realistas y con límite de tiempo.

Mercadotecnia

a. ¿Cuál es su Marketing Mix (Producto, Precio, Promoción, Lugar)?

b. ¿Cuál es su mercado objetivo? ¿Por qué su producto/servicio está orientado a esta audiencia?

c. Explique sus estrategias y tácticas para su plan de comunicación y relaciones públicas. ¿Cómo utilizará esto para llamar la atención sobre su producto/servicio a bajo costo o sin costo alguno?

d. ¿Cuáles son sus estrategias y tácticas para su plan de publicidad y promoción? Explique cómo estas estrategias lo ayudaran a llegar a su mercado objetivo y a la visibilidad de su negocio.

Finanzas

a. ¿Cómo planea obtener los fondos necesarios para comenzar su negocio?

b. Explica su método para la contabilidad interna. ¿Cómo administrara sus gastos e ingresos?

c. ¿Qué tipo de flujo de fondos tendrá que tener su negocio durante el primer año para que su negocio sea lucrativo?