



## GUÍA DESCARGABLE DESARROLLO DE TU EMPRESA

### DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

**Nombre de la empresa.** ¿Cuál es el nombre de tu proyecto, empresa o negocio? Dale vida a tu proyecto con un nombre que lo describa, que sea fácil de recordar y que te haga destacar de tus competidores.

### MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

**Misión,** ¿Cuál es el propósito de tu proyecto, empresa o negocio? Describe el propósito de tu proyecto, empresa o negocio, qué servicios ofrece y a qué público estará dirigido, pero sobre todo qué es lo que te distingue.

**Visión,** ¿Cómo visualizas tu proyecto, empresa o negocio en unos años? Imagina tu proyecto a futuro, hasta dónde te gustaría que llegara. Hazlo de una forma realista e inspiradora para que logres crear una motivación.

**Valores,** ¿Qué principios son lo que guían a tu proyecto, empresa o negocio? Describe cuáles son los valores principales con los que tu proyecto se conducirá día a día, para realizar sus actividades dentro y fuera de la empresa.

### DESARROLLO DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

En ésta parte deberás describir lo mejor posible tu producto y/o servicio, cuéntanos qué es, cómo es; la creatividad e innovación será fundamental para que logres destacar entre el inmenso mercado de opciones que existe actualmente.

**Ventajas Competitivas.** Describe brevemente, ¿Qué ventajas posees ante otra empresa del mismo sector y que te permitirán tener un mejor desempeño para alcanzar el éxito?

**Compromiso.** ¿Cuál es la responsabilidad social de tu empresa? Cuéntanos con qué causas estás comprometido, pueden ser con tu comunidad o en un ámbito ecológico. Platícanos cómo tu proyecto hará de este mundo un lugar mejor.

**Competencias.** Realiza un análisis de las habilidades, conocimientos y destrezas con las que cuenta tu proyecto, negocio o empresa para desempeñarse eficazmente.



## ANÁLISIS DEL ENTORNO

### Análisis FODA

Describe las FORTALEZAS y DEBILIDADES, y señala las AMENAZAS y OPORTUNIDADES de tu proyecto, empresa o negocio.

#### ¿Cómo hacerlo? Aquí te dejamos algunos consejos.

- Fortalezas**  
Describe las características que hacen de tu empresa algo único y diferente a la de tus competidores
- Oportunidades**  
Deberás enumerar qué es lo que demanda el mercado y cómo tu negocio logrará satisfacer esas necesidades.
- Debilidades**  
Detecta los factores que consideres debilitan el funcionamiento de tu proyecto, esto te ayudará a lograr implementar una mejor estrategia para afrontarlos.
- Amenazas**  
Reconoce cuáles son los riesgos que puedes afrontar a largo plazo.

## PÚBLICO META

Identifica a quién está dirigido tu producto y/o servicio, esto te ayudará a lograr cumplir mejor tus objetivos.

## DATOS DEMOGRÁFICOS

Observa y conoce cuáles han sido las características generales de tu mercado en los últimos años.

## ANÁLISIS DE LA FRECUENCIA CON LA QUE SE ADQUIERE TU PRODUCTO Y/O SERVICIO.

¿Semanal, mensual o anualmente? Es muy importante que logres identificar este dato, el cual te ayudará a realizar una mejor logística.

## ESTUDIO DE COMPETENCIA

Conocer a tus competidores te ayudará a trazar una mejor estrategia de venta. Detecta sus debilidades y fortalezas.



1

## GUÍA DESCARGABLE DESARROLLO DE TU EMPRESA

### PLAN COMERCIAL

#### **Precio de tu producto y/o servicio**

Investigar un rango de precios te ayudará a determinar un precio para tu producto o servicio, considera todos los factores necesarios.

#### **Planes de Pago**

En efectivo o tarjeta, planea un modelo que facilite a tus compradores obtener tus productos. Ten en cuenta que muchas personas ya no utilizan efectivo y prefieren hacer pagos electrónicos, pero estos pueden generarte una comisión.

#### **Fuerza de ventas**

Determina el número de vendedores necesarios para arrancar tu proyecto, diseña el perfil y las habilidades que se requieren para formar parte de tu empresa.

#### **Canales de distribución**

¿Cómo planeas distribuir tu producto o servicio? Reconoce las mejores vías de distribución aquellas que te generen menos pérdida y más rapidez a la hora de entrega.

#### **Canales de comunicación**

Recuerda que una buena imagen dice más que mil palabras, por ello considera un logo y una campaña publicitaria para tu producto e identifica que medios son los adecuados para darte a conocer.