

¿Cómo desarrollar un Business Plan desde cero?

Especial Startups

ÍNDICE

1. ¿Qué es un Business plan?
2. ¿Por qué desarrollar un Business plan?
3. ¿Cómo desarrollar un Business plan de forma detallada para tu Startup?
4. Factores clave que afectan a la creación de una Startup
5. Ayuda de SOLIDWORKS a Startups.

Introducción

Levantar una empresa es un proceso complicado, donde invertimos, no solo bienes y capital, sino mucha ilusión, tiempo y esfuerzo.

El sector tecnológico es uno de los más proclives a la creación de Startups, ya que es un sector en continuo movimiento, donde las oportunidades de negocio son constantes.

Las empresas con una base tecnológica constituyen el eje central del proceso de industrialización, para lo que es necesario una continua puesta al día.

Está claro que, para crear una empresa hay que ser una persona valiente, aun así, antes de lanzarte a la piscina y crear tu propia empresa en la que vas a invertir mucho tiempo y recursos, debes valorar si tu proyecto será viable o no.

¿Qué es un Business plan?

Toda idea de negocio necesita un buen **plan estratégico**, siendo este uno de los pasos más importantes y que debemos desarrollar minuciosamente para valorar la viabilidad del negocio. Además, es esencial si buscas inversores.

Un plan de empresa **sintetiza e integra las actividades** necesarias para que una idea de negocio se convierta en una empresa real. Te ayudará a demostrar, tanto al resto de personas como a ti mismo, que tu idea de negocio vale la pena, que es genial y ¡muy rentable!



¿Por qué desarrollar un Business plan?

- Te servirá de hoja de ruta y **análisis estratégico**
- Te ayudará a comunicar tu idea a externos, con el fin de solicitar financiación, socios, clientes, proveedores, incluso para solicitar subvenciones.
- Te servirá para comprobar la **coherencia** del proyecto
- Podrás cohesionar al equipo humano respecto a la marcha del proyecto.
- Te permitirá conocer mejor el mercado en el que vas a competir.
- Te ayudará a estudiar la **viabilidad económica** y técnica del proyecto.
- Podrás visualizar el futuro a corto/medio plazo y te ayudará a superar contingencias.

¿Cómo desarrollar un Business plan de forma detallada para tu Startup?

Variables...

Para elaborar un plan de viabilidad empresarial, debemos tener en cuenta todas las variables que rodean a la empresa, y analizarlas desde un punto de vista objetivo, para valorar posibilidades, alternativas y oportunidades de negocio, así como para obtener una visión a largo plazo del negocio y plasmarlo todo en un documento.

Pasos para hacer un Business Plan

1. Análisis del entorno general:

Debemos analizar la información que pueda ser relevante para nuestro proyecto, no debemos basarnos en nuestra opinión, es necesario argumentar con datos.

Entorno económico, el ámbito económico analizado debe centrarse en el mercado al que se dirige la empresa.

Analizando variables macroeconómicas básicas, como inflación, tipos de cambio, tipo de interés, el empleo, acceso al personal adecuado, la evolución de la renta de la población o el PIB, entre otros.

- **Entorno Tecnológico**, aspecto fundamental a analizar hoy en día, ya que en todos los sectores surgen novedades continuamente que ayudan a elevar el grado de competitividad o eficiencia de sus empresas. Por ejemplo, la aparición de nuevas tecnologías de producción, tecnologías en el diseño de productos, o sistemas de gestión de la información...
- **Entorno Socio-cultural**, es importante estudiar que está pasando en la sociedad que pueda afectar a nuestro sector de actividad.
- **Entorno Político-normativo**, todos los sectores de actividad se ven influidos por la actividad política, debemos tener en cuenta las que nos afecten.

Pasos para hacer un Business Plan

2. Análisis del entorno específico:
Centrando la atención en lo que ocurre en nuestro sector de actividad, realizando diferentes tipos de análisis

que nos llevarán a un objetivo final.

- **Análisis del mercado**, deberíamos obtener una cuantificación en valor, en volumen o por número de potenciales clientes
- **Análisis de los clientes**, detectar y explicar las diferencias que existen entre los distintos segmentos de clientes que operan en el mercado, destacando que valoran para realizar sus compras, y hábitos actuales.

- **Análisis de los competidores**, necesitamos obtener la información que nos ayudará a identificar mejor la manera de competir con ellos.
- **Análisis de los productos sustitutos**
- **Análisis de los proveedores**, existencia o no de proveedores con calidad de producto y servicio suficientemente competitivos para permitirnos desarrollar eficientemente nuestro negocio.
- **Barreras de entrada**, sobre todo en el sector industrial, lo que hace es que el competidor potencial tenga que realizar esfuerzos en inversiones para poder entrar en el sector, cuantos mayores sean estos costes, mayores serán las barreras de ingreso para estos competidores, con esto

Pasos para hacer un Business Plan

3. Análisis Interno:

Debemos tener muy clara la idea de negocio, los procesos fundamentales, quién va a pagar y a cambio de qué paga y, sobre todo, cuál es nuestra ventaja sobre el resto de los competidores.

La propuesta estratégica vendrá como consecuencia de la situación de los mercados y la opinión de los clientes.

En este punto debemos tener clara la misión, visión y valores de nuestra empresa.

Debemos plantearnos una serie de preguntas clave en relación con la estrategia y matriz de negocio:

¿A quién vendo?

¿Qué vendo?

¿Porqué es valioso para el cliente?

- **Modelo de negocio**, debemos dejar clara la cadena de valor del negocio. Determinando los procesos necesarios para que nuestro producto salga a la luz. Mostrar que tipo de actividades tendremos que desarrollar y el orden de estas.
- Realizar un **análisis de matriz** de posición competitiva.
- **Análisis del soporte:**
 - Recursos físicos
 - Estructura organizativa
 - Recursos humanos
 - Recursos financieros

Pasos para hacer un Business Plan

4. Plan director:

Plantearemos los objetivos de rentabilidad y facturación, así como las líneas estratégicas a seguir.

5. Plan de mejora, donde incluimos:

- **Plan de marketing:** política de producto, precio, promoción y distribución.
- **Plan de RRHH,** donde incluimos el perfil de los trabajadores para cada puesto, políticas de selección, condiciones de trabajo, y políticas de formación.
- **Plan financiero:** donde realizaremos unas previsiones de Balance, cuentas de resultados y estado de tesorería.
- **Plan de control:** Elaboración de un cuadro de mando detallado



Factores clave que afectan a la creación de una Startup

Existen factores clave que deben intervenir para que los emprendedores puedan desarrollar su idea con éxito.

Por un lado, tenemos las universidades y el entorno local empresarial, que deben colaborar estrechamente.

Por otro lado, también es importante destacar la labor de los viveros de empresas y parques tecnológicos, que conforman verdaderos puntos de crecimiento económico.

Sin embargo, esto no es suficiente, ya que estas empresas deben dotarse de programas de apoyo que las acompañen, al menos, en las etapas de creación y consolidación.



Centrémonos en el sector de la ingeniería y el diseño industrial, que tienen como característica la creación de un producto físico previamente diseñado. Este modelado puede hacerse con un software de diseño CAD 3D, y como resultado obtener las instrucciones de fabricación.

Estas herramientas de diseño suponen una inversión considerable, sobre todo si hablamos de empresas de nueva creación que todavía no están consolidadas y apenas generan beneficios para sobrevivir por ellas mismas.

Esto en muchas ocasiones es una barrera de entrada al mercado, por lo que debemos buscar opciones para saltar estas barreras y comenzar a desarrollar nuestra idea.

SOLIDWORKS ayuda a los emprendedores

Muchos distribuidores apoyan a empresas de nueva creación, como el caso de SOLIDWORKS, que colabora con startups que desarrollan algún tipo de producto/hardware, rompiendo esa barrera de entrada que hablábamos.

El programa se llama **3DEXPERIENCE WORKS para startups** y proporciona un año de licenciamiento gratuito de todas las licencias SOLIDWORKS (diseño 3D, mecanizado, simulación, diseño eléctrico, renderizado y visualización de imágenes en 3D, etc.) y además a las licencias de la 3DEXPERIENCE WORKS, la nueva plataforma de colaboración y diseño ubicada en la nube.





Este programa de ayudas también ofrece acceso a formación de las herramientas, oportunidades de comarketing con SOLIDWORKS y el distribuidor oficial Easyworks, entre otros muchos beneficios. Al finalizar el año existe la opción de compra o alquiler con descuentos muy especiales.

Para más información contacta con nosotros. Te contamos cómo hacer crecer tu startup.

easyworks  comercial@easyworks.es
672 126 097