**FONDO DE EMPRENDIMIENTO MUNICIPAL “TENJO EMPRENDE”**

**CONVOCATORIA PÚBLICA “EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL 2022”**

**FORMATO ÚNICO PLAN DE NEGOCIOS**

**MODULO II– MODELO DESARROLLO NEGOCIO**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **I – PRODUCCIÓN** | | | | | |
| Enlistar máximo (10) productos o servicios que generan la mayor representatividad en su actividad económica. Líneas de negocio | Describa características o cualidades más importantes y cuál es su capacidad de producción, con los recursos que tienen   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **PRODUCTO / SERVICIO** | **DESCRIPCIÓN** | **CAPACIDAD PRODUCCIÓN MENSUAL** | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | | | | | |
| De acuerdo a su experiencia seleccione mínimo 3 características más importantes para que clientes consuman sus productos o servicios | Que lo hace diferente a sus competidores.   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **PRODUCTO / SERVICIO** | **CARACTERÍSTICAS RELEVANTES** | | | | | | **Calidad** | **Presentación** | **Textura** | **Precio** | **Otro** | |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  | | | | | |
| Describir actualmente que insumos, productos, equipos, fórmulas, maquinaria o conocimiento con el que actualmente cuenta su emprendimiento | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **INSUMOS, PRODUCTOS, EQUIPOS, MAQUINARIA** | **CANTIDAD UNIDADES** | **VALOR COMERCIAL $** | **% DE UTILIZACIÓN** | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | | | | | |
| Describa si tiene pensado o planeado desarrollar, generar nuevos productos o servicios. |  | | | | |
| Realice una descripción de mínimo 4 productos o servicios más importantes que usted ofrece y detalle el ciclo de elaboración de cada uno ellos. | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **ENTRADA / INSUMOS** | **PROCESO O DESARROLLO ACTIVIDAD** | **NOMBRE, PRODUCTO O SERVICIO** | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | |  |  |  | | | | | |
| Enlistar los productos y/o servicios que comercializa y que le generan mayor impacto para las finanzas de su emprendimiento o actividad; y compárelas con los precio de sus dos competidores más importantes. | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **PRODUCTO O SERVICIO** | **PRECIO DE VENTA** | **NOMBRE COMPETIDOR 1:** | **NOMBRE COMPETIDOR 2:** | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | | | | | |
| Describa desde su experiencia, cuál son las 3 características más importantes de sus competidores. | |  |  | | --- | --- | | **NOMBRE COMPETIDOR 1:** | **NOMBRE COMPETIDOR 2:** | |  |  | |  |  | |  |  | | | | | |
| **II - SEGMENTO CLIENTE** | | | | | |
| Describa y enliste mínimo (3) grupos de clientes más significativos | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | DESCRIPCIÓN TIPO DE CLIENTE |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | TIPO DE CLIENTE | **EXTERNOS** | | | | | | | | | | | | **Internos** | | | | | | | | | | | **Mayoristas** | | | | **Ocasionales** | | | | | | | | **Casco urbano** | | | | | | | **Rurales** | | | |  | | | |  | | | | | | | |  | | | | | | |  | | | | RELACIÓN CLIENTE | **Casual** | | | | **Comercial** | | | | **Familiar** | | | | | | **Permanente** | | | | | **Ocasional** | | | |  | | | |  | | | |  | | | | | |  | | | | |  | | | | RANGOS DE EDAD | **TODO PÚBLICO** | | | | **NIÑOS** | | | | **ADOLESCENTES** | | | | | | **ADULTOS** | | | | | **ADULTOS MAYORES** | | | |  | | | |  | | | |  | | | | | |  | | | | |  | | | | ESTRATO O ECONÓMICO | **SIN PREFERENCIA** | | | | | **INGRESOS**  **BAJOS** | | | | | **INGRESOS MEDIOS** | | | | | | | **INGRESOS ALTOS** | | | | | |  | | | | |  | | | | |  | | | | | | |  | | | | | | ¿CÓMO LLEGO? | **Por Cercanía** | | | **Es cliente frecuente** | | | | **Por Recomendación** | | | | | | **Por Curiosidad** | | | | | **Por Reconocimiento** | | **Por Precio** | **Otra** | |  | | |  | | | |  | | | | | |  | | | | |  | |  |  | | RECURRENCIA O RECOMPRA ENTRE 0% Y 100% | **RECURRENCIA** | | | | | | | | | **RECOMPRA** | | | | | | | | | | | | | | **SI** |  | **%** | | | |  | | | **SI** | |  | | | | **%** |  | | | | | | | **NO** |  | | | | | | | | **NO** | |  | | | | | | | | | | | | NIVEL % SATISFACCIÓN  (De 0 a 100 %) |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | IMPACTO EN LAS VENTAS DE ESTE CLIENTE EN PROMEDIO (%) |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | VENTAS EN TOTAL MENSUALES |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | DESCRIPCIÓN TIPO DE CLIENTE |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | TIPO DE CLIENTE | **EXTERNOS** | | | | | | | | | | | | **Internos** | | | | | | | | | | | **Mayoristas** | | | | **Ocasionales** | | | | | | | | **Casco urbano** | | | | | | | **Rurales** | | | |  | | | |  | | | | | | | |  | | | | | | |  | | | | RELACIÓN CLIENTE | **Casual** | | | | **Comercial** | | | | **Familiar** | | | | | | **Permanente** | | | | | **Ocasional** | | | |  | | | |  | | | |  | | | | | |  | | | | |  | | | | RANGOS DE EDAD | **TODO PÚBLICO** | | | | **NIÑOS** | | | | **ADOLESCENTES** | | | | | | **ADULTOS** | | | | | **ADULTOS MAYORES** | | | |  | | | |  | | | |  | | | | | |  | | | | |  | | | | ESTRATO O ECONÓMICO | **SIN PREFERENCIA** | | | | | **INGRESOS**  **BAJOS** | | | | | **INGRESOS MEDIOS** | | | | | | | **INGRESOS ALTOS** | | | | | |  | | | | |  | | | | |  | | | | | | |  | | | | | | ¿CÓMO LLEGO? | **Por Cercanía** | | | **Es cliente frecuente** | | | | **Por Recomendación** | | | | | | **Por Curiosidad** | | | | | **Por Reconocimiento** | | **Por Precio** | **Otra** | |  | | |  | | | |  | | | | | |  | | | | |  | |  |  | | RECURRENCIA O RECOMPRA ENTRE 0% Y 100% | **RECURRENCIA** | | | | | | | | | **RECOMPRA** | | | | | | | | | | | | | | **SI** |  | **%** | | | |  | | | **SI** | |  | | | | **%** |  | | | | | | | **NO** |  | | | | | | | | **NO** | |  | | | | | | | | | | | | NIVEL % SATISFACCIÓN  (De 0 a 100 %) |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | IMPACTO EN LAS VENTAS DE ESTE CLIENTE EN PROMEDIO (%) |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | VENTAS EN TOTAL MENSUALES |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Describa mínimo 4 estrategias que utiliza para captar un número mayor de clientes. |  | | | | |
| Enliste Máximo 4 sugerencias que le han hecho sus clientes con respecto a su negocio y sus productos |  | | | | |
| Realiza usted seguimiento en atención y servicio a sus cliente | **SI** |  | Describa como lo realiza y hace cuánto tiempo: | | |
| **NO** |  |  | | |
| Tiene claro cuáles son sus clientes potenciales. | **SI** | |  | Describa 3 de sus posibles clientes potenciales. |  |
| **NO** | |  |  | |
| Que estrategias o acciones a empleado para llegar a estos clientes |  | | | | |
| Propuesta valor diferencial de su actividad económica  (Que lo hace distinto a la competencia) |  | | | | |
| Como visualiza su emprendimiento a futuro si logra consolidar sus ventas |  | | | | |
| Describa su canal de distribución | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **TIPO DE CANAL (marque x según corresponda)** | | | | | | | **DIRECTO** |  | **FABRICANTE** | **CLIENTE** |  |  | | **CORTO** |  | **FABRICANTE** | **DISTRIBUIDOR** | **CLIENTE** |  | | **LARGO** |  | **FABRICANTE** | **DISTRIBUIDOR** | **MAYORISTA** | **CLIENTE** | | | | | |
| Describa que lo hace diferente a sus competidores | Ejemplo:” Las personas que utilizan nuestro servicio se convierten en una experiencia agradable y confiable ya que brindamos espacios limpios, de buen aspecto, excelente olor y colores llamativos; adicionalmente garantizamos espacios abiertos amplios, cómodos y siempre reconocidos por nuestro servicio y calidad en nuestros procesos. | | | | |
| Que hace que sus productos o servicios se vendan. | Ejemplo:  “Credibilidad, imagen y a través de redes sociales hemos venido aumentando nuestro espacio y segmento de clientes”. | | | | |
| Cuál es la necesidad que satisface su producto o servicio | Ejemplo: “Embellecer físicamente y contribuir a mejorar la autoestima de nuestros clientes; y garantizamos un espacio de relajación y excelente espacio donde a los clientes les gusta disfrutar de espacio”. | | | | |