



PLAN DE NEGOCIOS

1.-ANTECEDENTES PERSONALES POSTULANTE	
Nombre:	
Rut:	Fecha de Nacimiento:
Sector o Localidad de residencia:	
Teléfono:	Correo electrónico:
2.-ANTECEDENTES DEL PROYECTO	
Nombre del Proyecto	
Descripción del Proyecto (mentionar ¿qué idea principal, en qué consistirá, donde se ubicará y cómo funcionará?)	
Quienes serán sus clientes (quienes son, donde se encuentran y como les venderá)	



PLAN DE NEGOCIOS

Competencia (mencionar si existe alguien más que ofrezca el mismo servicio o similar y donde se encuentran localizados)

Si existe competencia, ¿cómo espera diferenciarse?



PLAN DE NEGOCIOS

Mencione cuales son los requisitos para comenzar su negocio o mejorar el existente
(mencionar trámites legales, permisos, patentes etc.)

¿ Cuánto espera vender mensualmente? (indicar un valor aproximado)

¿Cuál es el aporte o porcentaje que representa a sus ingresos familiares este proyecto?

¿Cuáles son los gastos que espera tener como parte de la ejecución del proyecto?
(mencionar gastos como luz, agua, gas, arriendo, mano de obra etc.)



PLAN DE NEGOCIOS

¿Cómo espera promocionar su negocio? Mencionar como sabrán sus clientes de su negocio, medios que utilizará?

¿Cuál es valor total de su proyecto?, ¿Cuál es el porcentaje de aporte propio? Y ¿Cuánto requiere de subsidio municipal?



PLAN DE NEGOCIOS

Haga una **proyección** de sus ingresos durante el primer año luego de la implementación de su proyecto.

Flujo de caja (12 meses), Considere estacionalidad del negocio en caso de ser necesario.

	Meses												TOTAL ANUAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Número de Productos Tipo 1 vendidos													
Precio unitario Producto T1													
Ventas Producto T1													
Costo unitario Producto T1													
Costo total Producto T1													
Ingresos Producto T1													
Número de Productos Tipo 2 vendidos													
Precio unitario Producto T2													
Ventas Producto T2													
Costo unitario Producto T2													
Costo total Producto T2													
Ingresos Producto T2													
Número de Productos Tipo 3 vendidos													
Precio unitario Producto T3													
Ventas Producto T3													
Costo unitario Producto T3													
Costo total Producto T3													
Ingresos Producto T3													

PLAN DE NEGOCIOS

Número de Productos Tipo 4 vendidos									
Precio unitario Producto T4									
Ventas Producto T4									
Costo unitario Producto T4									
Costo total Producto T4									
Ingresos Producto T4									
Ingresos Totales									
Costos Totales									
Utilidades Totales									

¿En qué porcentaje espera aumentar sus ventas después del primer año de funcionamiento ?	%
Justifique	



PLAN DE NEGOCIOS