

Estructura de un plan de negocios eficaz

1. Portada

El primer componente es la presentación de tu plan de negocios. Es importante que se encuentre el **nombre de la empresa o marca y también el nombre del director o el comité directivo**, en caso de que un grupo de personas sea responsable de la autoría. Del mismo modo es conveniente que contemples añadir el logotipo de tu marca o empresa.

También deja una breve referencia que muestre los datos de contacto para que estén a la vista de futuros inversores.



Plan de negocios 2021

Norte 21
CDMX
C.P.0000

Tel. 01 000 00 nmmusic@mailing.com
Ext. 000 www.nmmusichouse.com

2. Índice o tabla de contenidos

Debes desglosar todos los elementos que tratas dentro de tu plan de negocios. Recuerda que el índice es una herramienta útil para quienes buscan consultar o verificar un tema en específico, por lo que debes buscar que sea lo más sencillo, claro y específico posible.

Índice

Plan de negocios 2021



Proyecto y Objetivos

- 24 Idea de negocio
- 26 Razones del negocio
- 30 Promotores de negocio
- 34 Misión y Visión
- 38 Objetivos del negocio

Producto y Mercado

- 40 Perspectiva del sector
- 42 Oportunidades del sector
- 47 Visión general del producto
- 49 Beneficios y oportunidades
- 52 Mercado potencial

Competitividad

- 54 Nuestra competencia
- 55 Principales competidores
- 59 Análisis de competencia

Plan de marketing

- 65 DAFO
- 68 Política de precios
- 71 Política de atención al cliente
- 74 Estrategia de comunicación
- 78 Plan de acción de marketing

Plan de ventas

- 81 Estrategia de ventas
- 84 Fuerza de ventas
- 86 Plan de ventas anual
- 88 Estimaciones de ventas

Conclusiones

- 92 Oportunidad
- 95 Riesgos
- 99 Puntos fuertes
- 101 Rentabilidad
- 104 Seguridad

Como puedes observar, en este índice los elementos están subdivididos por diferentes elementos y con distintos títulos que describen el producto y mercado hacia el que se enfoca, la competitividad, el plan de marketing y el plan de ventas.

Índice

Plan de negocios 2021



Proyecto y Objetivos

- 24 Idea de negocio
- 26 Razones del negocio
- 30 Promotores de negocio
- 34 Misión y Visión
- 38 Objetivos del negocio

Producto y Mercado

- 40 Perspectiva del sector
- 42 Oportunidades del sector
- 47 Visión general del producto
- 49 Beneficios y oportunidades
- 52 Mercado potencial

Competitividad

- 54 Nuestra competencia
- 55 Principales competidores
- 59 Análisis de competencia

Plan de marketing

- 65 DAFO
- 68 Política de precios
- 71 Política de atención al cliente
- 74 Estrategia de comunicación
- 78 Plan de acción de marketing

Plan de ventas

- 81 Estrategia de ventas
- 84 Fuerza de ventas
- 86 Plan de ventas anual
- 88 Estimaciones de ventas

Conclusiones

- 92 Oportunidad
- 95 Riesgos
- 99 Puntos fuertes
- 101 Rentabilidad
- 104 Seguridad

3. Resumen ejecutivo

Como su nombre lo indica, es un resumen que abarca toda la información contenida en tu plan pero reducido a sus mínimas expresiones. Algunos recomiendan que no sobrepase una página de extensión y otros hablan de un máximo de tres páginas. Realmente esto dependerá de la magnitud de tu proyecto y de que tu estilo al redactar sea ligero o denso.

A veces puede leerse muy rápido un resumen que a simple vista parece largo, pero todo está subordinado a que no seas repetitivo y que seas capaz de definir con las palabras justas los aspectos necesarios que conforman tu empresa y sus servicios o productos.

Aunque un resumen idealmente debería considerar todos los aspectos que se abordan, muchas veces hay ciertos temas que pueden descartarse. De cualquier manera, hay datos que sí son imprescindibles como: **nombre de negocio, tipo de empresa y de actividad**, ubicación o dirección, descripción del negocio y del servicio o producto que ofreces, ventajas competitivas o sello distintivo del negocio.

También la visión y misión de la empresa, objetivos o metas, estrategias planteadas en principio para alcanzar las metas, la organización o estructura del equipo de trabajo para que el negocio sea operativo, la inversión inicial que requiere la empresa para comenzar a funcionar y una estimación de la rentabilidad que tiene el proyecto de negocio.

Resumen ejecutivo

Plan de negocios 2021



El presente plan de negocio analiza la viabilidad del proyecto de NM MUSIC HOUSE, una empresa de producción musical ubicada en la Ciudad de México, que oferta a sus clientes servicios integrales de:

- Producción discográfica
- Fotografía
- Grabación de video
- Diseño de mercancía
- Clases musicales
- Booking

El proyecto surge de la experiencia personal y profesional de los promotores en la industria musical combinada con la oportunidad de negocio que se deriva de la conjunción de diferentes aspectos y cambios en el entorno de la música.

Nuestra ventaja competitiva principal es ser una agencia musical enfocada en artistas emergentes. Se apoya y fomentan las creaciones musicales, a través de servicios personalizados y ajustados a las necesidades y posibilidades del cliente.

Es importante considerar la información que acabamos de enumerar, sobre todo porque incluirla incrementará las posibilidades de que consigas financiamientos y colaboraciones de inversión externas desde cofinanciamientos, creación de franquicias hasta la expansión en nuevos mercados.

4. Definición de negocio

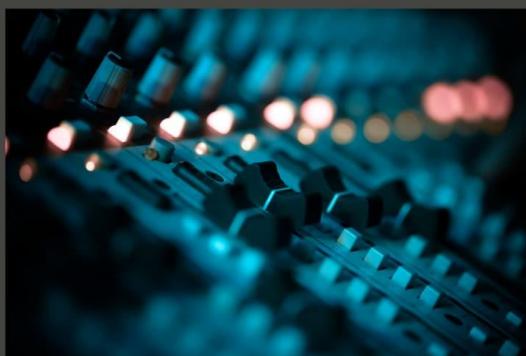
Este componente se centra en dar más detalles sobre el concepto de negocio y en general todo lo que estará relacionado con el funcionamiento de la empresa. Si cuentas con prototipos de tus productos o versiones beta de los que puedes realizar un registro fotográfico, este es el lugar para añadir toda la evidencia gráfica que les permitirá a los lectores **conocer más sobre la marca, la identidad gráfica, el tipo de empaques que utilizan, qué materiales maneja...** Además, por qué escogen el material que usan en sus productos y empaques, y qué tipo de proceso se realiza para llegar a la presentación final.

Definición de negocio

Plan de negocios 2021



NM Music House es una agencia orientada a la industria musical, dirigida a artistas emergentes de diferentes géneros como rock, urbano, trap, indie y pop.



Nuestros servicios son integrales y buscamos aprovechar al máximo el talento y las creaciones de los artistas y dar una propuesta de mayor valor mediante nuestra experiencia en la industria.

5. Estudio de mercado

En la estructura de un plan de negocios este elemento es importante para que el concepto y estrategias planteadas se ofrezcan del mejor modo posible dentro del rubro o giro del mercado hacia el cual tu empresa se está dirigiendo.

Aquí también anotarás a las compañías o marcas competidoras y **harás un estudio de las ventajas y desventajas que presentan**, así como una comparación con tu proyecto para que puedas sacarle el mayor provecho a tus fortalezas y ventajas competitivas, e ideas estrategias para minimizar el impacto de tus debilidades.

Realizar esta parte del plan de negocios puede usarse como la base para contestar acerca de otros elementos sobre tu marca, producto o proyecto en general. Por ello es un concepto que no debes olvidar y si sientes que estás estancado en el proceso de creación del plan, comienza a dedicarte al estudio de mercado y verás que después de concluirlo te será mucho más fácil trabajar en otros elementos.

Además de ubicar a tu negocio dentro de su mercado, en esta sección dejarás evidenciado el nicho o sector hacia el que se dirigen tus productos o servicios (también como **buyer personas**) y ahondarás en el tipo de estrategias de marketing y publicidad que tienes planeadas para difundir y destacar tu negocio.

Estudio de mercado



Plan de negocios 2021

DAFO

<h3>Debilidades</h3> <ul style="list-style-type: none">• Empresa nueva• Industria cambiante• Falta de posicionamiento	<h3>Fortalezas</h3> <ul style="list-style-type: none">• Experiencia demostrable• Capacidad de servicio• Precios según necesidades
<h3>Amenazas</h3> <ul style="list-style-type: none">• Posicionamiento de los competidores• Promesa de oportunidades de competidores	<h3>Oportunidades</h3> <ul style="list-style-type: none">• Surgimiento de artistas y sub géneros musicales• Altos precios de la competencia

COMPETIDORES DIRECTOS

- Victoria Records
- La Bestia Music
- Estudio 13
- Estudios Noviembre

PÚBLICO OBJETIVO

- Artistas emergentes
- Bandas nacionales establecidas
- Marcas comerciales
- Creadores de contenido audiovisual

6. Estudio técnico

Este componente de la estructura de un plan de negocios es el que se encarga de realizar un análisis detallado sobre los recursos, no solo económicos sino también materiales y conceptuales, que integran el proyecto de tu marca o negocio.

Aquí es donde debes anotar la **infraestructura material o maquinaria** que requieres para desarrollar tu producto u ofrecer tus servicios. También será el apartado en el que **especificarás cuántos espacios físicos utilizarás** (oficina central, edificios de maquila, transporte, tiendas, etc.), la organización de los productos en caso de contar con una tienda exclusiva de tu marca o negocio, entre otros elementos que se necesitan para resolver el aspecto técnico de tu emprendimiento.

Estudio técnico



Plan de negocios 2021

OPERACIONES DIARIAS

1. Hardware

- Soundcraft Ui24r
- Yamaha Console MC2404
- Behringer UMC1820
- Dlgdesign 002 de 16 canales
- Focusrite vocal master pro
- Focusrite Saffire Pro40
- Focusrite ISA One Pre amp
- Focusrite Scarlett cm25
- Art Pro Digital MPA II Pre amp
- Presonus CL44 Compressor

2 Software

- Studio One Professional 4
- Pro Tools 12
- Antares Suite - Antares Audio Technologies
- Audio Easy
- Celedomy
- Dada Life
- Duy
- Eventide
- Fabfilter
- IK Multimedia - IK Multimedia Production

UBICACIÓN

Oriente de la Ciudad de México.

UBICACIÓN DIGITAL

Sitio web oficial
Facebook
Instagram
Twitter

EMPLEADOS

- Director general
- Diseñador gráfico
- Generador de contenido
- Fotógrafo
- Docente de canto
- Docente de piano
- Docente de guitarra
- Docente de bajo
- Docente de teoría musical
- Representantes de ventas (5)

7. Organización del negocio

Este componente especifica el esquema de organización de la empresa y describe de manera extendida las responsabilidades de cada cargo y a qué se comprometen a nivel jurídico quienes asumen un puesto en específico, así como los derechos que también adquieren al formalizar una relación laboral con la empresa. También

es una sección en la que la estructura de un plan de negocios **señala el tipo de empresa que busca ser** (si manejará sucursales o un esquema de franquicias, será sociedad anónima o corporativa, entre otras opciones).

También será la sección de tu plan en la que tratarás temas como los horarios, etiqueta de vestimenta, funciones, nombre de cada vacante necesaria para cada uno de tus empleados, perfiles profesionales requeridos, salarios de cada uno de los empleados, etc. Es decir, toda la información necesaria para tener claro qué recursos humanos se requieren y qué recursos económicos se destinarán para pagar el **capital de manufactura, administración, distribución y comercialización**.

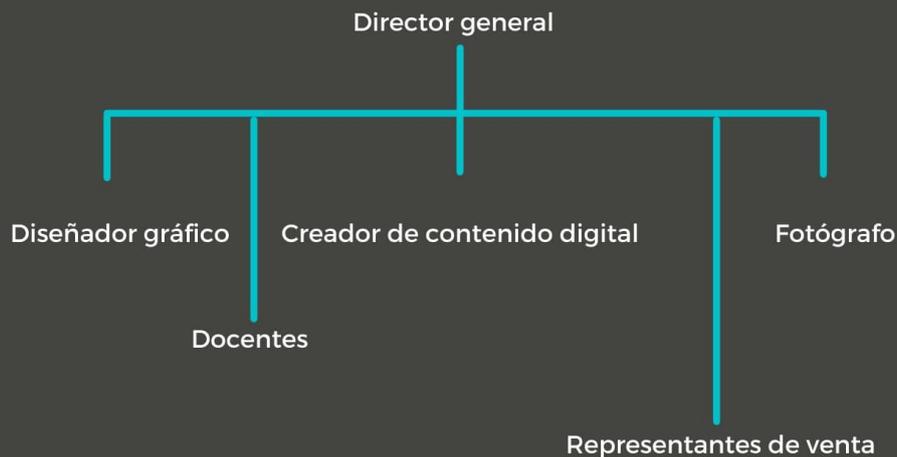
El sistema para contabilizar ventas, ganancias, inversiones así como cualquier otro registro también se establece en este apartado. Del mismo modo, es el componente de la estructura en el que se menciona el perfil de cada una de las personas que conforman el comité directivo, así como su trayectoria y habilidades destacadas.

Organización del negocio



Plan de negocios 2021

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



SUELDOS DE EMPLEADOS

Nombre	Puesto	Área	Horario	Sueldo
César	Creativo	Diseño gráfico	09:00 - 16:00 hrs.	\$18,000
Alejandro	Creativo	Contenido	10:00 - 17:00 hrs.	\$17,000
Fernanda	Fotógrafa	Contenido	10:00 - 17:00 hrs.	\$19,000
Tania	Docente	Educativa	09:00 - 18:00 hrs.	\$10,000
Enrique	Docente	Educativa	09:00 - 18:00 hrs.	\$10,000
Julio	Docente	Educativa	09:00 - 18:00 hrs.	\$10,000
Germán	Docente	Educativa	09:00 - 18:00 hrs.	\$10,000
Adriana	Docente	Educativa	09:00 - 18:00 hrs.	\$10,000
Lucía	Ejecutivo	Ventas	10:00 - 18:00 hrs.	\$9,000
David	Ejecutivo	Ventas	10:00 - 18:00 hrs.	\$9,000
Tomás	Ejecutivo	Ventas	10:00 - 18:00 hrs.	\$9,000

8. Estudio de inversión y financiamiento

En esta sección de la estructura de un plan de negocios se especifica la cantidad de recursos que es necesaria invertir en el caso de las financiaciones externas y convenios. Además de ello, se explican las estrategias que se tienen contempladas para que las inversiones

generen ganancias y se especifican los rubros en los que se gastará hasta el último centavo de la inversión requerida.

En esta sección es importante que consideres los **activos fijos** (que nombran elementos como infraestructura para maquila y producción, compra de oficinas permanentes o mobiliario para tiendas y oficinas, vehículos o terrenos), así como los **activos intangibles** (que nombran las inversiones hechas en investigación, formación de personal, gastos para la constitución legal como empresa y presupuestos para casos de situaciones imprevistas, entre otros).

También se suele escribir un pronóstico de desarrollo y crecimiento para los próximos tres o cinco años que especifique las estrategias y herramientas que se planean utilizar para llegar a esas metas económicas y al desarrollo financiero buscado. Dentro de este pronóstico se considera un presupuesto de los salarios que deben cubrirse durante el primer ciclo de producción y comercialización en el que las ganancias pueden no cubrir estos gastos.

Estudio de inversión y financiamiento

Plan de negocios 2021



ACTIVOS FIJOS

Microfonía	Hardware	Software	Backline
1 AKG C440 1 AKG pi20 1 AKG pi70 1 Mxl V900 1 Mxl V67 2 Mxl 550 2 Mxl 551 1 Shure 7b 1 Shure Super 55 4 Shure SM 57 2 Shure SM 48 3 Shure SM 58 1 CAD g1k 2200 1 CAD g1k 1200 1 CAD km212 3 CAD tm211 1 CAD sn210 2 CAD cm217 1 Tascam tm-80 2 Behringer c4 2 Nw 410	Soundcraft UI24r Yamaha Console MC2404 Behringer UMC1820 Dlglidesign 002 de 16 canales Focusrite vocal master pro Focusrite Saffire Pro40 Focusrite ISA One Pre amp Focusrite Scarlett cm25 Art Pro Digital MPA II Pre amp Presonus CL44 Compressor	Studio One Professional 4 Pro Tools 12 Antares Suite – Antares Audio Technologies Audio Easy Celedomy Dada Life Duy Eventide Fabfilter IK Multimedia – IK Multimedia Production Isotope Inc Kush Audio McDPS Native Instruments Nugen Audio Plugin Alliance Positive Grid Relab Development Softube Soundtoys	Bateria Pearl Export Standard Bateria Tama ImperialStar Bateria Mapex 2005 Headrush Gigboard FX Two Notes Audio Engineering Torpedo Captor X Cabezal Fender EVH 5150 III Cabezal Egnater Renegade Cabezal Marshall avt 150h Gabinete Marshall JCM Slash signature Gabinete Marshall 1960 lead Combo Marshall mg100fx Combo Fender Rumble 500 Extensión Fender Rumble 250 Pre amp Samsamp VT Bass DI Fender Stratocaster Sunburst Ibanez Artwood (Metal) Yamaha C4 (Nylon) Ibanez TRBX305 (5 Cuerdas)

ACTIVOS INTANGIBLES

Capacitación de personal	Constitución legal de la empresa
Curso de fotografía musical Curso de fotografía para eventos en vivo Curso de ventas Capacitación coaching de ventas Capacitación de PreSonus Curso de contenido digital para bandas Curso de redes sociales para artistas	Activación de tarjetas bancarias Alta en el Sistema Tributario Alta en Cámara de Comercio Permisos de suelo comercial

9. Conclusiones y recomendaciones

A forma de cierre, añade una sección que deje claro por qué tu empresa o negocio es viable y rentable: **destaca la utilidad de producto o servicio para el nicho hacia el que te diriges** y señala las características que te distinguen de tu competencia y que hacen

diferente e indispensable tu negocio. Menciona también la calidad de tu producto o servicio y la eficiencia en el sistema de producción.

En caso de que tu producto o servicio se encuentre todavía en un proceso de perfeccionamiento, es conveniente que señales en este apartado las fortalezas y las propuestas de solución que se han ideado para resolver las debilidades de tu servicio o producto.

Conclusión



Plan de negocios 2021

OPORTUNIDADES

Sin lugar a dudas, esta agencia de producción musical tiene una enorme oportunidad por posicionarse en una de las más importantes en México.

Conocemos a la industria tanto en tamaños grandes como en pequeños, lo que nos da la ventaja de poder trabajar con artistas ya reconocidos y ayudar a aquellos que emergen.

RIESGOS

No existe ningún negocio sin riesgo. Sin embargo, diferencia radica en mantener aquellos retos y dificultades controladas.

- Contamos con demanda creciente.
- Tenemos la ventaja de tener menores costos que los competidores sin alterar la calidad del servicio.
- Tenemos clientes que ya conocen y han visto nuestro trabajo.

PUNTOS FUERTES

- Demanda vertiginosa
- Equipo de primera calidad
- Contactos en la industria
- Márgenes de costos diferenciales
- Experiencia y entusiasmo

RENTABILIDAD

Contamos con márgenes amplios para generar ganancias en un menor tiempo de lo establecido para que el retorno de inversión se mantenga con el tiempo.

Además de estos componentes principales, puedes encontrar otros que dependerán del giro y las intenciones que tenga tu empresa o proyecto, así que siéntete libre de acomodar la estructura de acuerdo con tus necesidades.