

MI PLAN DE 

Negocio

Mi plan (fecha)

DD / MM / AA

Negocio (nombre)



Ana María Peláez

Happiness Is Possible

Un viaje de mil millas comienza con el primer paso

¡Bienvenido/a



Si estás aquí, es porque tienes una idea de negocio o un emprendimiento en marcha y quieres asegurarte de que crezca con bases sólidas. Un plan de negocios no es solo un documento, es el mapa que te guiará para transformar tu visión en una empresa rentable y sostenible.

Muchas personas inician negocios con pasión, pero sin una planificación clara, lo que puede llevar a errores costosos y decisiones improvisadas. Este eBook está diseñado para ayudarte a estructurar, analizar y fortalecer cada aspecto de tu negocio, desde la propuesta de valor hasta la estrategia financiera. ¿Por qué es importante tomarse el tiempo de hacer un buen plan de negocios?

- 📌 Te da claridad sobre tu mercado, clientes y competencia.
- 📌 Te ayuda a tomar mejores decisiones con datos y estrategias, no con suposiciones.
- 📌 Te prepara para desafíos y oportunidades con escenarios bien pensados.
- 📌 Aumenta tus posibilidades de éxito al presentarte ante inversionistas, socios o bancos.

💡 No te apresures. Este eBook está diseñado para que avances paso a paso, dedicándole el tiempo necesario a cada sección. Piensa en este proceso como la cimentación de un edificio: cuanto más sólido construyas la base, más alto podrás llegar.

Así que respira, toma una libreta (o tu computadora), y comencemos a dar forma a tu negocio con estrategia

¡ Tu futuro emprendedor te lo agradecerá.

¡Empecemos! 🚀

Tabla de contenido

PASOS

01

PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO

Definición de detalles básicos del negocio.

02

ANÁLISIS DEL MERCADO

Desarrollamos el perfil de nuestro cliente ideal y hacemos un análisis de la competencia.

03

ESTRATEGIA DE MARCA

Crearemos el Kit de Marca de nuestro negocio y diseñaremos un Tablero de Visión.

04

ESTRATEGIA EN REDES SOCIALES

Definiremos los canales de comunicación del negocio y la estrategia que utilizaremos.

05

ESTRATEGIA DE MONETIZACIÓN

¿Cómo generaremos ingresos con nuestro negocio?

Tabla de contenido

06

DESARROLLO DE PRODUCTO

Creación y Lanzamientos de productos para agrandar nuestro catálogo.

07

ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS

De qué forma posicionaremos el negocio. Creación de ofertas y estrategias de venta.

08

LANZAMIENTO DEL NEGOCIO

Creación de un plan de 4 semanas para lanzar nuestro negocio al público.

RETOS

Cual es el reto mas grande?

Como estas visionando tu negocio?
Donde estás y dónde quisieras estar ?

PRESENTACIÓN DEL

Negocio



Ana María Peláez

Happiness Is Possible

Resumen DE MI NEGOCIO

Detalles de mi negocio

Nombre:

Dirección:

Teléfono:

email:

Redes Sociales:

Página web:



Productos/Servicios:

Misión

"Nuestra empresa [nombre] ofrece [producto/servicio] para [tipo de clientes] con el propósito de [impacto o beneficio], a través de [diferenciador o método único]."

Lo que me diferencia de la competencia

Mis 4 valores principales

ANÁLISIS DEL Mercado



Mi cliente IDEAL

¡Llegó el momento de detallar el perfil del tipo de cliente que queremos atraer! Conocer a tu cliente ideal te ayudará a entender cómo tus productos/servicios pueden encajar con sus necesidades, además de conocer sus puntos de dolor.

Género 	Edad 	Ubicación 
Educación 	Nivel Económico 	Ocupación 
Estado Civil 	¿Tiene hijos? 	Hobbies 
¿Cuales son sus motivaciones?	¿Cuales son sus problemas?	
¿Cómo puedo ayudarlos con sus problemas?		
<ol style="list-style-type: none">123		

Análisis

DE LA COMPETENCIA

	MI NEGOCIO	COMPETENCIA 1	COMPETENCIA 2	COMPETENCIA 3
NOMBRE				
PRODUCTO				
PRECIO				
CALIDAD				
ALCANCE				
FORTALEZAS				
DEBILIDADES				

Análisis

DE LA COMPETENCIA

¿Cuales estrategias clave está usando la competencia?

1

2

3

¿Cómo puedo diferenciarme? ¿Qué puedo hacer mejor?

1

2

3

ESTRATEGIA DE
Marca

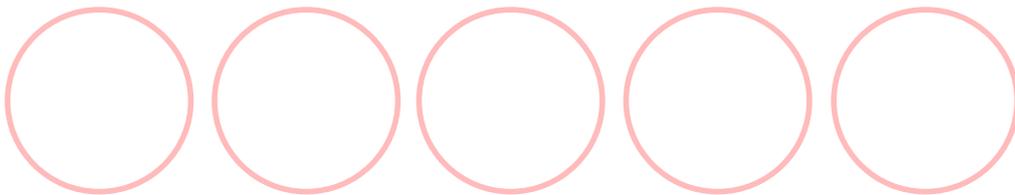


Brand KIT

LOGO PRINCIPAL

TIPOGRAFÍAS /
FUENTES

Paleta de Colores



CÓDIGO HEX

LOGO SECUNDARIO

#HASHTAGS

Notas

ESTRATEGIA EN
**Redes
Sociales**



Canales DE COMUNICACIÓN

Redes Sociales más usadas por mi cliente:



¿Cuales estrategias usaré en cada plataforma para hacer crecer mi audiencia y comunidad?

1

2

3

3 metas que quieras lograr con tu Plan de Comunicaciones:

1

2

3

Planificación DE CONTENIDO

Red Social:

Fecha:

Hora:

Tipo de Contenido:

Checklist:

- Imagen / Video
- Pie del post / Caption
- Hashtags
- Publicar

Pie del post / Caption:

Hashtags:

Resultados del post:

Red Social:

Fecha:

Hora:

Tipo de Contenido:

Checklist:

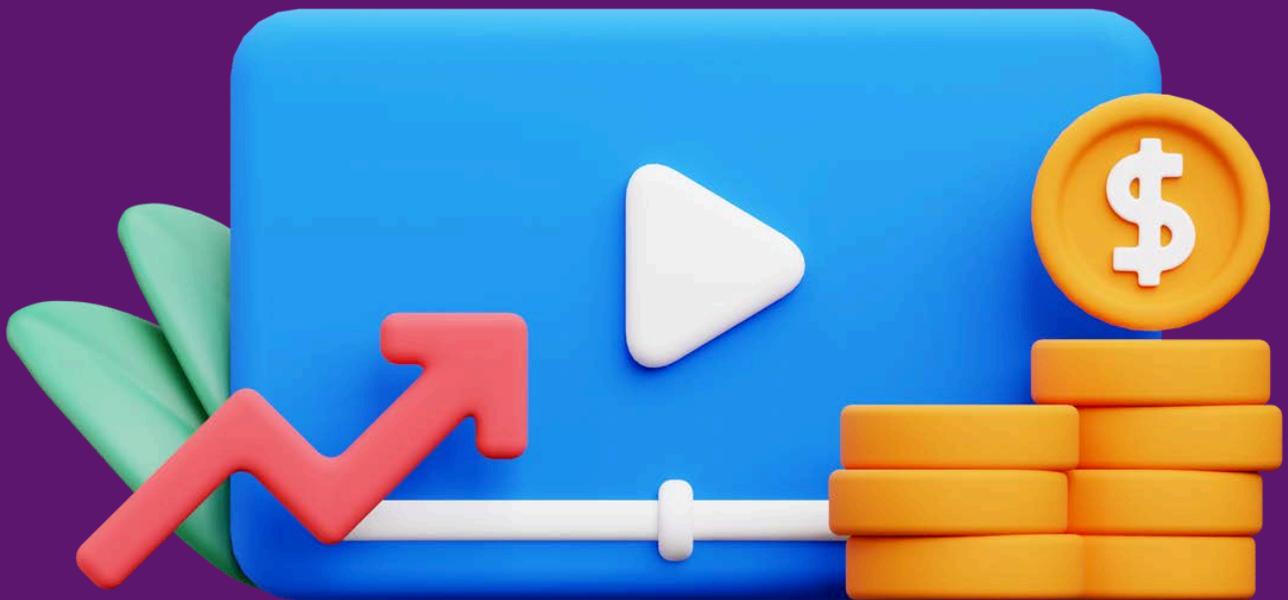
- Imagen / Video
- Pie del post / Caption
- Hashtags
- Publicar

Pie del post / Caption:

Hashtags:

Resultados del post:

ESTRATEGIA DE **Monetización**



Ingresos DE MI NEGOCIO

1

Productos /Servicios ofrecidos

¿Cuáles productos y/o servicios voy a vender? ¿Cual será su precio?

1

2

3

¿Qué puedo agregar a mi oferta para hacerla mejor que la competencia?

1

2

3

Ingresos DE MI NEGOCIO

2

Fuentes de ingresos adicionales

¿De cuáles otras formas puedo monetizar mi negocio?

Aliados

Publicidad

Membresias

Otro

Ideas de productos digitales:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Ebooks | <input type="checkbox"/> Campamentos Online |
| <input type="checkbox"/> Arte digital | <input type="checkbox"/> Conferencia Online |
| <input type="checkbox"/> Documentos en PDF | <input type="checkbox"/> Plantillas descargables |
| <input type="checkbox"/> Cursos Online | <input type="checkbox"/> Canal de Youtube |
| <input type="checkbox"/> Plan de rutinas/alimentación | <input type="checkbox"/> Podcast |
| <input type="checkbox"/> Logos/fuentes/diseños | <input type="checkbox"/> Audio |
| <input type="checkbox"/> Servicios de coaching | <input type="checkbox"/> Auditorias |
| <input type="checkbox"/> Planners y agendas en pdf | <input type="checkbox"/> Asesorias |

DESARROLLO DE

Producto



Desarrollo DE PRODUCTO

Problema

Solución

Lluvia de ideas	Dificultad 1-10	Potencial de ganancia	Tiempo de desarrollo

Herramientas necesarias	\$

Temas a investigar

Presupuesto estimado

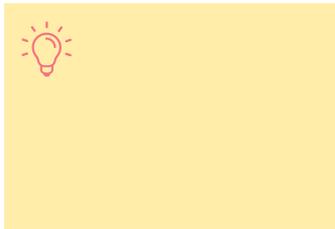
Depuración DE IDEAS

¿Me veo
haciendo esto?

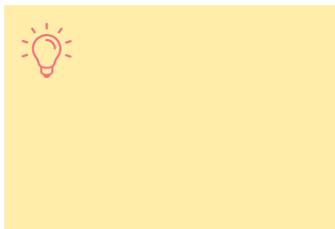
¿Tiene
demanda?

¿Puedo crear
la solución?

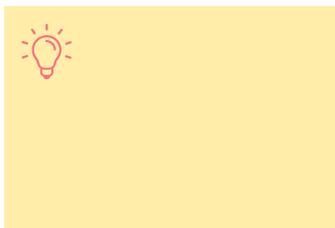
Idea de producto #1



Idea de producto #2



Idea de producto #3



Idea de producto #4



Idea de

PRODUCTO GANADORA

Idea

Descripción

Competencia	Sus Precios	Notas

Tareas por hacer

Ventaja competitiva

Canales de venta

ESTRATEGIA DE Marketing y Ventas



Conoces lo que tiene que hacer tu cliente para llegar a ti?



Análisis

FODA

Fortalezas

Oportunidades

Debilidades

Amenazas

Estrategias DE MARKETING

Haz una lista de estrategias que puedes realizar al combinar 2 áreas de tu análisis FODA. Por ejemplo, eliges una fortaleza y una oportunidad que tenga tu negocio, combínalas y en base a ellas crea una estrategia.

**Fortalezas +
Oportunidades**

**Debilidades +
Oportunidades**

**Fortalezas +
Amenazas**

**Debilidades +
Amenazas**

Depuración DE ESTRATEGIAS

Selecciona de forma realista y por orden de prioridad las mejores estrategias que puedes implementar en tu negocio.

1

2

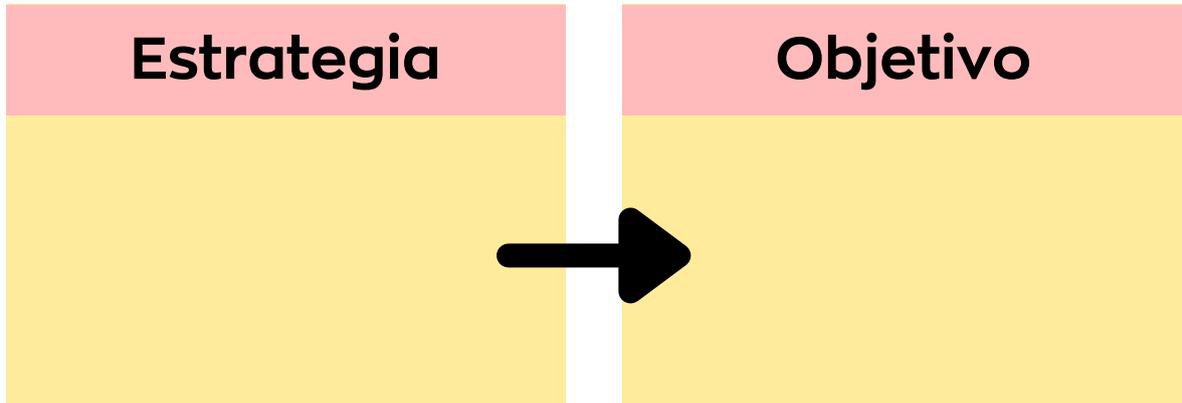
3

Ideas

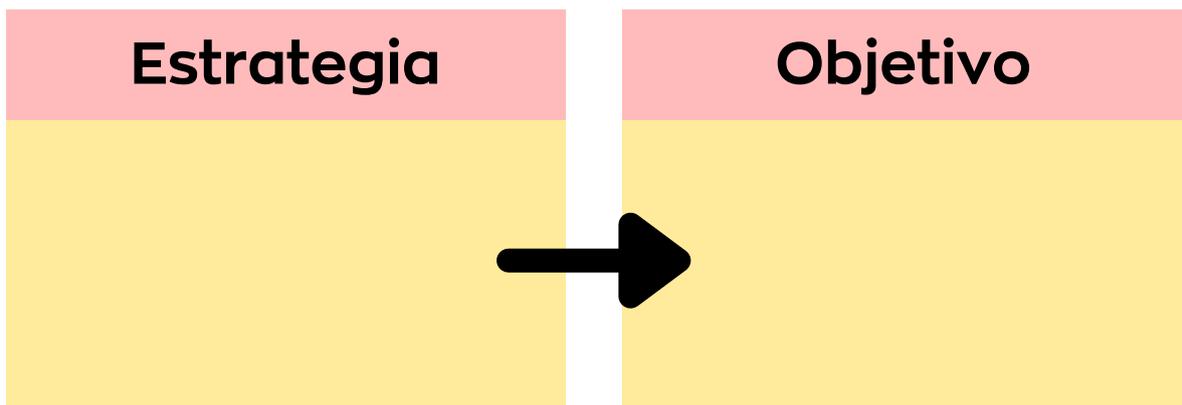
DE TEMPORADA

Enero	Febrero	Marzo	Abril
Mayo	Junio	Julio	Agosto
Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre

Planeación DE ESTRATEGIA



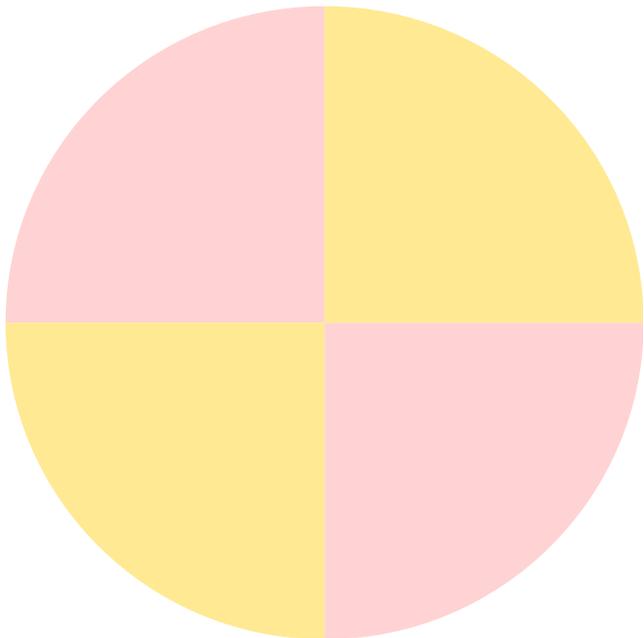
**Plan de
acción:**



**Plan de
acción:**

Presupuesto DE CAMPAÑAS

Gráfico Inversión en Marketing



Fecha:

Campaña:

Total
presupuestado:

Notas:

Canal	Presupuesto	Gasto actual	Comentarios

LANZAMIENTO DEL

Negocio



Plan de Lanzamiento DE 4 SEMANAS

