



# Business Plan Narrative Template Plantilla narrativa del plan de negocios

## Applicant Information Información del solicitante Nombre legal de la empresa: Nombre dba de la empresa (si corresponde): Dirección de la empresa: C Corp. S Corp. Asociación Estructura del negocio: Individuo/Propietario único Otro LLC EIN de la empresa: Teléfono de la empresa: Correo electrónico: Sitio web de la empresa: Propiedad (Enumere todas las personas con un 20% o más de propiedad en el negocio) Nombre: Porcentaje de propiedad: Domicilio: Correo electrónico: Celular: Nombre: Porcentaje de propiedad: Domicilio: Celular: Correo electrónico: Nombre: Porcentaje de propiedad: Domicilio: Celular: Correo electrónico: Nombre: Porcentaje de propiedad: Domicilio: Correo electrónico: Celular:

#### Información de antecedentes empresariales

¿Cuál es la fecha en que se estableció o se establecerá el negocio?

¿Cuál es la fecha en que se estableció o se establecerá el negocio?

¿Cuánto dinero necesitará de préstamos y/o inversión externa? ¿Cuánto aportarás?

¿Para qué se necesita el dinero?

#### Descripción del negocio

Incluye el sector empresarial, los bienes o servicios que se venderán, los proveedores, la ubicación, el horario de atención, los métodos de entrega del producto o servicio.

### Información de mercado

¿Quiénes son exactamente los clientes en su mercado? Describa características: edad, sexo, profesión, ingresos, etc.
¿Cuál es el tamaño actual del mercado? ¿Qué porcentaje tendrás?
¿Cuál es el potencial de crecimiento del mercado?
A medida que el mercado crece, ¿aumenta o disminuye su participación? ¿Cómo vas a satisfacer a tu mercado?
¿Cómo vas a fijar el precio de tu servicio, producto o mercancía para obtener un beneficio justo y, al mismo tiempo, ser competitivo?
¿Cómo atraerás y mantendrás este mercado?
¿Qué precio prevé obtener por su producto? ¿Es competitivo?
¿Cómo llegaste al precio? ¿Garantizará la rentabilidad?

¿Qué ventajas especiales ofrecen que pueden justificar un precio más alto (no necesariamente tiene que participar en una competencia directa de precios)?					
Competición					
¿Quiénes son tus competidores más cercanos?					
¿Cómo diferenciarás tu producto/servicio del de ellos?					
¿En qué se parecen y en qué se diferencian sus operaciones a las su	yas?				
¿Cuáles son sus fortalezas y/o debilidades?					
<u>Ubicación</u>					
¿Cuáles son las características físicas de su edificio/espacio?					
Cu adificia/conocia co arrandado o propio 2 Indigua los términos. Ad	diunto conio dal	anntrata da arrandamiento			
¿Su edificio/espacio es arrendado o propio? Indique los términos. Ad	ajunte copia dei	contrato de arrendamiento.			
Si se necesitan renovaciones, ¿cuáles son? ¿Cuál es el costo espera	ido? Obtenga c	otizaciones por escrito de más de un			
contratista. Incluya citas como documentos de respaldo.					
¿La zonificación permite su tipo de negocio?		NO			

¿Por qué	es este el edificio/espacio adecuado p	para tu negocio?		
¿Cómo a	fecta esta ubicación a sus costos oper	rativos?		
Adminis	<u>stración</u>			
Adminisک	trará usted este negocio o alguien más	s administrará el negocio?		
¿Cuál es	su experiencia empresarial?			
¿Qué exp	periencia de gestión ha tenido?			
¿Qué edi habilidad	ucación ha tenido (tanto en experiencia es gerenciales?	as de aprendizaje formal com	o informal) que tengan que ver con su	s
Adjunte	un currículum vitae actualizado	para cada propietario de l	a empresa	
Persona	<u>1</u>			
	o personal se necesita para este nego s salariales)?	ocio? (Enumere a todo el pers	sonal clave con horas por semana y	
	Posición	Horas	Sueldo	