

# ¿Un despacho de abogados = una empresa? ¿Está su empresa preparada?

El Plan de Empresa como herramienta de reflexión y gestión.

25 de Mayo de 2009  
- ICAB -



## El plan de negocios, ¿qué es?



El plan de negocios es el diseño del valor futuro de un negocio.

Qué, quién, cuándo, cómo, dónde

≠  
"En momentos de crisis no se puede planificar"

Pensado  
≠  
Improvisado

Flujos de Fondos Futuros

≠  
"Tenemos un buen producto"



[www.laura-fernandez.es](http://www.laura-fernandez.es)

## ¿Qué implica su elaboración?

La elaboración de un Plan de Negocios implica la **revisión del modelo de negocios** de la compañía.



## Contenidos

- El contenido no es una mera redacción.
  - Es el diseño del futuro de nuestro negocio que permite,
  - de manera consistente,
  - identificar las oportunidades,
  - las acciones y
  - la organización que
  - fundamentarán los flujos de fondos,
  - la necesidad de inversión en activos fijos
  - y la necesidad capital de trabajo.
- Plan de acción** ←
- Modelo de Negocio** ←
- **Para crecer se necesita dinero**

## Plan comercial

**Resumen Ejecutivo**

**VMV-OE**

**Oportunidades, Antecedentes**

**Modelo Estratégico**

**Productos Y Servicios**

**Plan Comercial**

**Plan Operativo**

**Estructura Organizacional**

**Plan De Acción**

**Valuación Económico Financiera**

**Riesgos**

**Anexos**

**Q de ventas**

PLAN DE MARKETING:

- Plan de penetración;
- plan de comunicación;
- plan de posicionamiento;
- plan de canales y mercados

- ◉ Mercado objetivo
- ◉ Ventas y evolución
- ◉ Precios

Mercado objetivo  
Mercado potencial  
Mercado total

**PRESUPUESTO!**  
[www.laura-fernandez.es](http://www.laura-fernandez.es)

## Y con todo esto

Resumen Ejecutivo

VMV - OE

Oportunidades, Antecedentes

Modelo Estratégico

Productos Y Servicios

Plan Comercial

Plan Operativo

Estructura Organizacional

Plan De Acción

Valuación Económico Financiera

Riesgos

Anexos

**VISION**

Valor de la empresa

=

Capacidad de generar FF

**HOY**

[www.laura-fernandez.es](http://www.laura-fernandez.es)

## Errores más comunes

- ❏ Falta de consistencia entre el modelo escrito y los números
- ❏ Falta de integridad entre las iniciativas de crecimiento
- ❏ Falta de pruebas de mercado
- ❏ Crecimiento disruptivo frente a la historia de la compañía
- ❏ Demasiado foco en el producto / poco foco en el plan
- ❏ Mi negocio “cierra” (funciona) con una parte en “negro”
- ❏ Presentaciones desordenadas y/o con muchas animaciones