

Nombre de la Empresa	Nombre del Producto/Servicio	Precio de Venta	Público Objetivo	Estrategia de Marketing
<b>Competidor 1:</b>				
<b>Competidor 2:</b>				
<b>Nuestro Negocio:</b>				

Estrategia de Marketing	
<b>Público Objetivo:</b> _____	
<b>Cartelera</b> \$3,000 / mes	<b>Anuncio Digital (via redes sociales)</b> \$1,600 / mes
<b>Anuncio Digital con Aval</b> \$10,000	<b>Anuncio en Google</b> \$5,000 / mes
<b>Anuncio en TV</b> \$10,000 / mes	<b>Anuncio en YouTube</b> \$500 / mes
<b>Impreso (revistas, periódicos, etc.)</b> \$1,000 / mes	<b>Impresos (correo)</b> \$100 / mes

Plan de Operaciones	
<b>Costes de Local:</b> <i>Cada una de las siguientes opciones incluye los gastos anuales para la selección de tu propiedad y los gastos para tu equipo, servicios públicos y cualquier licencia o gastos de permisos.</i>	<b>Costes Anuales por Empleado:</b> <b>Salario:</b> \$50,000 por empleado <b>Seguro Médico:</b> \$500 por empleado
<b>Sólo en Línea:</b> \$5,000	
<b>Local Físico:</b> \$75,000	<b>Otros Gastos:</b> <b>Seguro de Propiedad Comercial:</b> 1% de los costes de propiedad al año <b>Seguro de Responsabilidad Civil:</b> \$50 por mes
<b>Móvil (transportable):</b> \$50,000	
<b>Otro:</b> Justifica tus gastos	

## BUSINESS PLAN OUTLINE

### **Margen de Beneficio**

Tienes que asegurarte de que tu empresa gane dinero y eso pasa vendiendo tu producto. ¿Cómo determinas el precio de venta para asegurarte de que ganes dinero? Demuestra lo que piensas.

### **Ganancias**

¿Cómo vas a determinar si estás obteniendo ganancias?