

Ejemplo de Resumen Ejecutivo

Nota: Este es un ejemplo de resumen ejecutivo para un Business Plan, utilizando la técnica de las preguntas y respuestas. El objetivo es responder de forma rápida a cualquier pregunta que le pueda surgir a un posible inversor. El documento final no debe sobrepasar las 2 páginas.

El ejemplo que se muestra está basado en www.SoloStocks.com (con datos ficticios)

¿Qué problema hemos detectado?

Muchas empresas industriales producen más productos de los que venden y en sus almacenes se acumulan stocks, restos de serie y productos con tara, ocupando espacio y siendo un activo que no está produciendo ningún beneficio. También muchos establecimientos comerciales acumulan productos sin vender.

¿En qué consiste el negocio?

Nuestro negocio consiste en la creación de un sitio web de anuncios clasificados para empresas, con ofertas y demandas de excedentes de producción y restos de serie, en el que éstas podrán liquidar sus stocks. Registrarse y operar en él será gratis.

Nota: fíjate que tras indicar que será gratis, la primera pregunta que le vendrá a la cabeza a un inversor es ¿Cómo van a ganar dinero si es gratis? Debes responder inmediatamente a esta cuestión. Esto dará un instante de satisfacción al lector que jugará a tu favor.

¿Cuáles son las fuentes de ingresos?

Nuestra fuente de ingresos va a ser la venta de un paquete con servicios de valor añadido para los vendedores (por ejemplo: sus ofertas aparecerán en negrita, sus ofertas ocuparán las primeras posiciones, las ofertas estarán destacadas en los emails, catálogo descargable, microsite gratis, etc.)

También la venta de publicidad tanto en el sitio web, como en los emails de aviso y en el boletín semanal.

¿Cuál es la inversión a realizar?

Se necesitan 60.000 euros para la creación del sitio web, así como para disponer de suficientes fondos propios durante los primeros 2 años. Los emprendedores aportarán un 50% de esta cantidad, pero se necesitan inversores externos para el resto.

¿Cuándo se llegará a punto muerto / break even?

En el mes 18 se llegará al umbral de rentabilidad. Con un total de 200 clientes y una facturación de 15.000 euros mensuales.

Nota para el estudiante: el punto muerto (o break even, o umbral de rentabilidad) debe fijarse en tiempo, en número de clientes y en facturación. Debe ser claro y conciso. Aquí puedes incluir también los objetivos para el primer año de vida del proyecto.

¿Quiénes son los emprendedores?

Los impulsores de este proyecto son: CEO: fulanito de tal 1. Graduado en ADE, etc... Director de Operaciones: fulanita de tal 2. Especialista en ... CTO: fulanito de tal 3. Ingeniero informático...

¿Qué experiencia tienen?

Con anterioridad crearon el sitio web www.aldfjldfjlsdkf.com consiguiendo generar una comunidad de más de 10.000 usuarios, un 10% de los cuales son activos y participan creando contenidos.

¿Por qué creemos que el negocio funcionará?

Estamos convencidos de que este negocio será rentable porque al basarse en un portal en el que publicar es gratuito estamos seguros de que las empresas publicarán sus restos de serie (no tienen nada que perder y mucho a ganar). A los usuarios que hayan ofertado más de 10 productos se les ofrecerá probar el paquete de servicios de valor añadido de forma gratuita, durante un mes. Cuando vean que realmente venden más, estarán dispuestos a seguir pagando por él.

Tras el primer año, a los usuarios que ya son clientes se les ofrecerá impresiones publicitarias gratuitas cuando renueven sus contratos. También ganarán estrellas de reputación por cada año que hayan estado operando en el portal.

Para más información sobre el Plan de Negocios, por favor, contacte con:

Fulanito de tal 1

xxxxx@xxxxx.xxx

Móvil. 639xxxxxx

Nota: El documento puede entregarse sin las preguntas si respondemos incluyéndolas en los enunciados tal cómo se ha realizado en este documento.