

## Los errores más frecuentes de un Business Plan

El **Business Plan** es un instrumento específico de planificación para la toma de decisiones empresariales. Define las etapas de desarrollo de las acciones que deben realizarse para crear y desarrollar un negocio, además de ser una guía que facilita la creación y crecimiento de una empresa.

Un primer paso para vender es tener un plan de negocio, es decir una hoja de ruta que nos permita sentar las bases de la empresa. Esta herramienta no es un simple documento de objetivos e intenciones, se trata de plasmar la esencia del proyecto, identificando fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (**DAFO**) y recogiendo todo el **plan financiero** y sobre todo, el **plan de riesgos y contingencias**.

Los errores más frecuentes de un Business Plan son:



**1- Lo importante es el contenido.** Cuanto más visual sea la presentación de tu negocio mucho mejor, cualquier inversor, posible cliente, va a valorar el contenido por encima de la estética

**2- No definir el público objetivo de nuestro producto/servicio.** Saber quién es nuestro cliente, es un punto clave de cualquier estrategia empresarial. ¿Dónde están los patos? Soy un cazador.

**3- Infravalorar a la competencia.** Cualquier Business Plan debe recoger un análisis exhaustivo de la competencia. Si no hay competencia? Igual NO hay negocio.

**4- No tener un plan B.** A la hora de plantear un negocio siempre hay que tener en cuenta todos riesgos. El **emprendedor** debe anticiparse a los posibles imprevistos que puedan surgir.

**5- Realizar previsiones de ventas muy optimistas.** Este es uno de los errores más frecuentes de un **Business Plan**. "Conseguiremos un 5% del mercado el tercer año" JA!

**6- No exponer la viabilidad económica de la empresa.** El negocio debe ser rentable, es decir, contener **viabilidad económica (beneficios)** y viabilidad financiera (financiación y tesorería).

**7- No definir adecuadamente la estructura societaria** suele ser uno de los principales problemas entre los socios de una empresa. OJO, cuando no hay dinero no hay problemas, aparecen luego.

**8- No reflejar de dónde se va a conseguir los recursos para financiar la empresa.** El Plan de Negocio también debe contener una planificación de cómo se van a usar los recursos.

**9- Crecer de forma incontrolada puede hacerte morir de éxito.** Hay que tener muy estudiado el modo en que se va a realizar la financiación de la empresa.

En definitiva, el **Business Plan** es un esquema con los objetivos de tu negocio. Su buen uso garantizará la consistencia y viabilidad del modelo de negocio, a la vez de mostrar el atractivo comercial para incentivar el apoyo financiero de un tercero.

Si estás pensando en emprender, antes de empezar a andar no olvides hacer tu **Business Plan**, sin cometer los errores antes mencionados.