**Formato Simple de Plan de Negocios (para empresas convencionales y empresas sociales)**

1. Establezca los 3 problemas principales que desea resolver y el porqué le deben importar a la sociedad
2. Describa las alternativas existentes que están tratando de resolver o mitigar los problemas descritos anteriormente (su competencia en caso de haberla o las prácticas que tratan de resolver el problema aunque no sean competencia directa).
3. Describa los problemas o carencias de las alternativas existentes para resolver o mitigar los problemas descritos anteriormente
4. Describa su solución y como funciona en términos muy sencillos
5. Establezca el porqué su solución es única o porqué es difícil copiarla o comprarla en otro lado
6. Describa su modelo de negocios o de retorno social de su empresa (cómo es que va a hacer dinero o financiarse para operar en caso de ser una organización sin fines de lucro)
7. Describa brevemente el perfil de sus clientes potenciales o usuarios, haga una lista de las características de sus clientes ideales o clientes tempranos a los cuales va a dirigir los esfuerzos de su empresa en los primeros 2 años (tiene que tener un cliente o segmento de mercado específico en el cual desee comercializar o implementar su iniciativa)
8. Describa como piensa llegar a sus clientes (campaña en redes sociales o medios electrónicos, lista de correos electrónicos, carteles, exposiciones, etc.)
9. Describa su estructura de costos iniciales (costos de apertura, capital y operativos durante los primeros 2 o 3 años)
10. Describa sus ganancias o financiación esperada durante los próximos 3 años (ventas, aportaciones, donaciones esperadas, solicitud de apoyos (grants), etc.)
11. Describa su equipo de trabajo y el cómo se complementan sus talentos para crear una nueva empresa (startup). Se requiere de por lo menos una persona que dirija la empresa (CEO), una persona que se encuentre a cargo de operaciones y/o desarrollo del producto (COO), una persona que se encargue de la administración (CFO) y una persona que se encargue de la mercadotecnia y ventas (CMO).
12. Describa a quién propone para su consejo de asesores durante los 2 primeros años de su startup (pueden ser profesores universitarios, empresarios consolidados que ya tuvieron una startup exitosa, líderes de opinión en la comunidad relacionados con su modelo de negocios, etc.). Estos actúan como si fueran el cuerpo legislativo inicial de la empresa, pero solo tienen el poder de aconsejar, los inversionistas lo visualizan como un seguro de que la empresa es seria y los fondos recaudados van a ser usados de forma adecuada.
13. Haga un mapa de sus actividades clave para los próximos 2 o 3 años (milestones), tales como fecha de formación de la empresa o NGO, fecha de lanzamiento del primer producto, fecha de solicitud y/o recepción del primer apoyo (grant) para una NGO, etc. etc.
14. Haga una recopilación de los puntos principales de su empresa e invite a los inversionistas o fundaciones a fondear su startup
15. Haga un resumen ejecutivo con los puntos y actividades más importantes de su startup, este documento deberá colocarse al inicio de su plan de negocios, inmediatamente después de la portada

**Recomendaciones:**  El plan de negocios debe ser tan resumido como sea posible (no más de 25 páginas), puede agregar tablas o estudios científicos en anexos al plan al final del documento.