



## **Equipo de Negocios – Cuenta de Desarrollo Individual**

(Programa de ahorros con fondos complementarios)

Si está solicitando para poder usar fondos de la CDI para su negocio, y le hace falta un plan de negocio, debe de completar el Análisis de Viabilidad y presentarlo adjunto con su solicitud. Es posible que no tenga todas las repuestas en este momento, pero responda a lo que sea posible.

### **Análisis de Viabilidad**

**I. Descripción del Negocio:** Escriba una introducción general de su negocio que conteste las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el nombre comercial de su negocio, y que servicio y/o producto planea vender?
- ¿Su negocio está realizando ventas? Sino ¿para cuándo planea comenzar?
- ¿Cuáles son sus metas a corto y a largo plazo para su negocio?
- ¿Qué clase de habilidades o experiencia tiene que le ayudara con el éxito de su negocio?

**II. Investigación de Mercado y Plan de Mercadeo:**

- ¿Quién es su cliente ideal? Su cliente ideal debe ser un grupo específico de personas a quienes les ofrecerá la mayor parte de sus ventas. Otras personas pueden que compren su producto o servicios, pero este grupo específico será su cliente típico al quien más se enfocara con sus esfuerzos de mercadeo.
- ¿Quiénes son sus competidores principales? Analícelos e identifique sus fortalezas y debilidades.
- ¿En qué forma utilizara los anuncios, redes, llamadas telefónicas, correo, etc., para informar a su cliente ideal sobre su producto/ servicio que ofrece?

**III. Proyecciones Financieras:**

- Análisis de Costos: liste y calcule los gastos iniciales, los costos operativos mensuales, y cualquier costo relacionado con la producción de su producto y/o servicio.
- Pronóstico de Ventas: Calcule su ingreso de ventas en forma mensual de los primeros 12 meses de operación. Incluyendo cualquier suposición que tenga, como la cantidad de unidades que tendrá que vender de su producto o servicio para alcanzar la estimación de su ingreso de ventas.