

**Subvención de oportunidad de escaparate**

**Plan de negocios**

La Subvención de Oportunidad de Escaparate ayuda a las empresas a negociar nuevos contratos de arrendamiento de locales comerciales en San Francisco. El objetivo de este programa es llenar los locales comerciales vacíos en San Francisco y ayudar a los negocios a conseguir contratos de arrendamiento sostenibles

Sus respuestas deben tener **un mínimo de 100 palabras**, a menos que la pregunta requiera una lista. Será **DESCALIFICADO** si sus respuestas son demasiado cortas, carecen de detalles o si deja preguntas sin responder

**Información del cliente/negocio**

**Nombre del negocio:**

**Nombre del propietario del negocio:**

**Teléfono del negocio:**

**Correo electrónico del negocio:**

**Dirección del negocio:**

1. **Información sobre el negocio**
	1. Haga un breve resumen de su negocio. ¿Qué le llevó a decidirse a iniciar este negocio? (mínimo de 100 palabras)
	2. ¿Cuál es su experiencia en este sector? Describa cualquier formación, tutoría o educación formal que haya recibido. (mínimo de 100 palabras)
	3. Describa su base de clientes. ¿Cómo planea aumentar su base de clientes? (mínimo de 100 palabras)
	4. Describa sus productos y/o servicios. (mínimo de 100 palabras)
2. **Plan de crecimiento**
	1. Si recibe la financiación, ¿cuáles son las fechas y los logros clave para su empresa en el próximo año? Desarrolle su calendario. (mínimo de 100 palabras)
	2. ¿Cómo ve su negocio en los próximos tres años? (mínimo de 100 palabras)
	3. ¿Qué tipo de licencias o permisos necesita su negocio? Explique en qué fase del proceso de obtenerlos se encuentra. (mínimo de 100 palabras)
3. **Local comercial**
	1. Describa las reformas necesarias para que su nuevo local comercial esté listo para la apertura. (100 palabras mínimo)
	2. ¿Cuál es el costo total estimado para abrir su nuevo local comercial? ¿Qué recursos aprovechará para que la expansión sea exitosa y sostenible? (100 palabras mínimo)
4. **Desafíos existentes o anticipados**
	1. ¿Qué desafíos considera que pueden surgir una vez que se instale en su nuevo local comercial? Enumere al menos tres desafíos y explique cómo planea superarlos. ¿Qué recursos/estrategias utilizará? (100 palabras mínimo)
		1. Desafio: (mínimo de 100 palabras)
		2. Desafio: ((mínimo de 100 palabras)
		3. Desafio: ((mínimo de 100 palabras)
5. **Competencia**
	1. ¿Quiénes son sus mayores competidores y por qué? ¿En qué se diferencia su producto o servicio de lo que ofrecen sus competidores? (mínimo de 100 palabras)
6. **Operaciones**
	1. ¿Quién es el propietario o propietarios y los empleados? Describa sus responsabilidades y funciones. (mínimo de 100 palabras)
	2. ¿En qué horarios/días de la semana estará abierto su negocio? ¿Tiene previsto cambiar o ampliar estos horarios/días tras la apertura de un nuevo local comercial? (100 palabras mínimo)
7. **Estrategia de marketing**
	1. Describa sus ideas de publicidad y marketing. ¿Cómo va a promocionar su nuevo local comercial? Incluya ejemplos de las estrategias de marketing que piensa utilizar, como listas de correo, anuncios impresos, redes sociales, eventos, etc. (100 palabras mínimo)
8. **¿Cómo piensa utilizar la subvención?** Complete la siguiente tabla detallando cómo piensa utilizar la subvención. Utilice cantidades en dólares (por ejemplo: $1,200).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Business Expense** | **¿Qué cantidad de la subvención prevista destinará a este gasto del negocio?** | **Describa con más detalle el gasto previsto (con una lista o una frase es suficiente)** |
| Contabilidad |  |  |
| Salarios de los empleados |  |  |
| Equipamiento/suministros |  |  |
| Seguro  |  |  |
| Licencias/permisos |  |  |
| Marketing/publicidad |  |  |
| Mercancía/Inventario |  |  |
| Alquiler del local comercial |  |  |
| Mejoras del inquilino (Por ejemplo, reparaciones, obras, gastos de mudanza) |  |  |
| Servicios públicos |  |  |
| Otros gastos: |  |  |
| Otros gastos: |  |  |
| **Total** |  |  |

1. **Proyecciones financieras.** ¿Cuáles son sus proyecciones financieras para 2023? Sírvase llenar la siguiente tabla usando cantidades en dólares (ejemplo: $1,200). Cosas que tomar en cuenta al llenar la tabla:
* Sus objetivos para el año
* Factores estacionales (las ventas al por menor suelen aumentar durante los días festivos)
* Financiamiento (Si recibe un préstamo o subvención, ¿cómo afectará eso a sus proyecciones?)
* Costos fijos (alquiler, salarios, seguros) frente a costos variables (marketing, suministros, facturas)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **2023** | **Mes 1** | **Mes 1** | **Mes 3** | **Mes 4** | **Mes 5** | **Mes 6** | **Mes 7** | **Mes 8** | **Mes 9** | **Mes 10** | **Mes 11** | **Mes 12** | **Total** |
| **VENTAS** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Ventas brutas** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Costo de los bienes** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Ingresos brutos** (Ventas brutas - Costo de los bienes) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **GASTOS** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Contabilidad |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sueldos/salarios de los empleados |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Equipo y suministros |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Seguro |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Licencias / permisos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Marketing / publicidad |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mercancía / inventario |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ganancia del propietario (cuánto ganan los propietarios cada mes) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Alquiler de tienda |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mejoras del inquilino (ej.: reparaciones, construcción, gastos de traslado) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Servicios públicos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Gastos totales** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Ingreso neto** (Ingreso bruto - Gastos totales) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |