



La 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 (Cliente):

Teléfono del negocio:

Correo electrónico del negocio:

Dirección del negocio:

1. Información sobre el negocio

- a. ¿Haga un breve resumen de su negocio. ¿Qué te hizo decidir emprender este negocio? (100 palabras mínimo)

- b. ¿Cuál es su experiencia en este sector? Describa cualquier formación, tutoría o educación formal que haya recibido. (100 palabras mínimo)

- c. Describa su base de clientes. ¿Cómo planea aumentar su base de clientes? (100 palabras mínimo)

- d. Describa sus productos y/o servicios. (100 palabras mínimo)

2. Plan de crecimiento

- a. Si recibe la financiación, ¿cuáles son las fechas y los logros clave para su empresa en el próximo año? Desarrolle su calendario. (100 palabras mínimo)

- b. ¿Cómo ve su negocio en los próximos tres años? (100 palabras mínimo)

- c. ¿Qué tipo de licencias o permisos necesitará para su negocio? Explique en qué fase del proceso de obtenerlos se encuentra. (100 palabras mínimo)

3. Local comercial

- a. Describa las reformas necesarias para que su nuevo local comercial esté listo para la apertura. (100 palabras mínimo)

- b. ¿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

- a. ¿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)

i. Desafío: (100 palabras mínimo)

ii. Desafío: (100 palabras mínimo)

iii. Desafío: (100 palabras mínimo)

5. Competencia

- a. ¿Quiénes son sus mayores competidores y por qué? ¿En qué se diferencia su producto o servicio de lo que ofrecen sus competidores? (100 palabras mínimo)

6. Operaciones

- a. ¿Quién es el propietario o propietarios y los empleados? Describa sus responsabilidades y funciones. (100 palabras mínimo)

- b. ¿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. Marketing Strategy

- a. 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).

Gasto del negocio	¿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		

