



**GUÍA COMPLETA
PARA DESARROLLAR
UN PLAN DE
NEGOCIOS**



¡Bienvenida, emprendedora!

En Shyla, estamos emocionados de brindarte esta Guía Completa para ayudarte a desarrollar un sólido plan de negocios para tu boutique de ropa. Sabemos que iniciar y gestionar una boutique puede ser emocionante pero desafiante, por lo que hemos creado este material descargable para guiarte en el proceso de establecer una base sólida para tu negocio. No olvides visitar [Shyla Academy](#) para más información de valor para ti.

Shyla

¡Vamos a comenzar!

Visión y Misión

La misión describe la razón fundamental por la que tu negocio existe y cómo impacta en tus clientes y en la sociedad en general. Debe ser **concisa, clara y reflejar los valores y objetivos de tu empresa.**

1. **Identifica tu propósito:** Piensa en por qué decidiste comenzar un negocio de moda. ¿Qué necesidad o problema deseas resolver? ¿Cómo puedes hacer la vida de tus clientes mejor?
2. **Expresa los valores de tu negocio:** Identifica los valores fundamentales de tu negocio. ¿Qué principios éticos y morales guiarán tus decisiones y acciones?
3. **La misión debe ser inspiradora y orientada a la acción.**

La visión es una descripción aspiracional de cómo deseas que tu negocio de moda se vea en el futuro.

1. **Imagina el futuro:** Visualiza cómo te gustaría que tu negocio de moda se vea en unos años.
2. **Considera el impacto:** Piensa en el impacto que deseas tener en tus clientes.
3. **Sé realista pero ambicioso:** La visión debe ser alcanzable, pero al mismo tiempo, debe inspirar el crecimiento.
4. **Utiliza un lenguaje inspirador:** Utiliza palabras y frases que motiven y generen entusiasmo en tus empleados, clientes y socios.

Investigación de Mercado

Análisis de la Industria: Investiga el mercado de la moda y la industria de boutiques. Comprende las tendencias actuales, la demanda del mercado y las oportunidades.

Competencia: Analiza a tus competidores directos e indirectos. ¿Qué están haciendo bien? ¿En qué áreas puedes destacar?



Oferta de Productos

Selección de Productos: Describe los tipos de ropa y productos que ofrecerás en tu boutique.

¿Qué estilos, tallas y categorías cubrirás?

Considera la estacionalidad.

Proveedores:

Investiga y selecciona proveedores confiables. ¿Dónde obtendrás tus productos? Asegúrate de tener acuerdos y relaciones sólidas.

Recuerda que Shyla es una marca con más de 50 años en el mercado, cuya propuesta de valor es la calidad y la durabilidad de sus prendas.

Estrategia de Marketing

Branding:

Diseña una identidad visual y un nombre atractivo para tu boutique. Asegúrate de que refleje la personalidad de tu negocio.



Canales de Marketing:

Detalla cómo promocionarás tus productos.

Esto podría incluir redes sociales, publicidad en línea, colaboraciones locales, etc.

Estrategia de Precios:

Establece tus precios de manera competitiva y rentable. Considera los costos, la percepción de valor y la estrategia de fijación de precios.

Operaciones y Gestión



Ubicación: Elige una ubicación estratégica para tu boutique. Considera la accesibilidad, la visibilidad y el tráfico de clientes potenciales.

Personal: Decide cuánto personal necesitarás y cómo los capacitarás. Esto incluye vendedores, asistentes y posiblemente personal de marketing.



Inventario y Logística: Describe cómo administrarás el inventario, el almacenamiento y la logística.

Mantén un equilibrio entre la disponibilidad de productos y la gestión de costos.



Proyecciones Financieras

Presupuesto Inicial:

Estima los costos iniciales para establecer tu boutique.
Incluye gastos como alquiler, remodelación, inventario y marketing.

Es importante que consideres gastos de nomina incluyendo un sueldo fijo para ti.

Flujo de Efectivo:

Prevé tus ingresos y gastos mensuales durante el primer año. Esto te ayudará a gestionar la liquidez y a tomar decisiones financieras informadas.

Punto de Equilibrio:

Calcula el punto en el que tus ingresos cubrirán tus gastos.

Esto te ayudará a entender cuánto necesitas vender para ser rentable.



Apuntes importantes

La rentabilidad es como medir cuánto jugo de naranja puedes exprimir de una naranja que compraste.

Si la naranja te costó algo de dinero, la rentabilidad es saber cuánto jugo obtuviste por cada peso que invertiste en esa naranja.

Hay dos formas de medir la rentabilidad: **la rentabilidad total y la rentabilidad porcentual.**

Rentabilidad Total:

Puede ser que ganes dinero porque el valor de lo que compraste aumentó, o tal vez recibas algo extra, como intereses o dividendos.

La fórmula para medir esto es:

Rentabilidad Total = Ganancias Totales / Dinero que Invertiste al Comienzo

Rentabilidad Porcentual:

Esto se trata de cuánto beneficio haces cada año en comparación con el dinero que pusiste al principio. Digamos que tienes un negocio que crece cada año y te da algo de dinero extra. ¿Cuánto extra obtienes por cada peso que pusiste en ese negocio al comienzo? Eso es la rentabilidad porcentual.

Rentabilidad Porcentual = (Beneficio Anual / Dinero Invertido al Comienzo) × 100

Plan de Crecimiento

Metas a Corto y Largo Plazo: Define tus objetivos a corto plazo (primer año) y a largo plazo (3-5 años). Esto podría incluir expandir la tienda, lanzar una tienda en línea, etc.

Estrategias de Expansión:

Detalla cómo planeas expandir tu negocio. ¿Agregarás más ubicaciones? ¿Lanzarás nuevos productos o servicios?

Resumen Ejecutivo

Resumen General: Crea un resumen conciso de todo tu plan de negocios. Destaca los aspectos clave, como tu PUV (Propuesta Única de Venta), mercado objetivo y proyecciones financieras. Recuerda que esta guía es un punto de partida.

Personaliza cada sección según tu visión y situación.

¡Estamos aquí para apoyarte en tu viaje como emprendedora de boutique de ropa! Si tienes alguna pregunta o necesitas más orientación, no dudes en contactarnos en Shyla.

SYB