



"A business plan for your language school"

Mgter. Tomás Noguer
Director Tonal Media

SHARE TO LEAD

28th & 29th September

2ND SHARE NATIONAL
CONVENTION FOR HEADS
OF ENGLISH AND
ADMINISTRATORS



SHARE EDUCATION



Claves de un Plan de Negocios

Tomas Noguer

¿Qué es un plan de negocio?

Idea en Realidad



¿Qué es un plan de negocio?

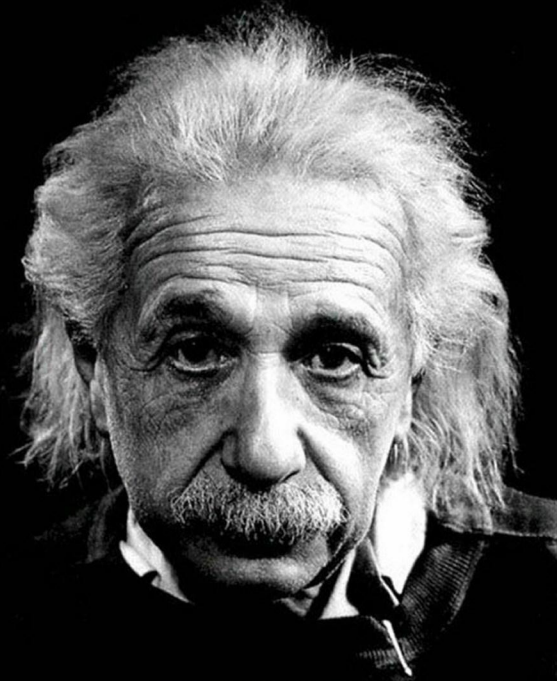
Proyección de un camino



Plan de negocio es importante
PERO..... CONFIAR EN EL ESTÓMAGO

"The intuitive mind
is a sacred gift and
the rational mind is
a faithful servant.
We have created a
society that honors
the servant and has
forgotten the gift."

~ Albert Einstein



1) Presentación de la idea

— ¿Cuál es el interés de cada uno?



2) ¿Quiénes son los que la llevan a cabo?

Las personas compran historias antes que proyectos





3) Análisis del mercado

1. **Segmentación: ¿cómo se divide el mercado?**
2. **Competencia: Otros actores (en mi segmentación)**
3. **Precio/prestación de los actores actuales**
4. **Posicionamiento: es una idea, un concepto**
5. **Geografía**



3.1) Segmentación: cómo segmenta nuestros clientes

- a. Precio**
- b. Imagen que percibe de cada institución**
- c. Geografía**
- d. Demografía**
- e. Estatus Social**

3.2) Análisis del mercado - FODA



3.3) Matriz de Segmentación



3.3) Plan de Marketing En Servicios clave: boca a boca



4) ¿Cuál es mi Servicio? ¿Qué vendo?



1) ¿A quién satisface?

2) ¿Qué necesidades satisface?

3) ¿Cómo quiero que me perciban?

4) ¿Qué me hace diferente en la
cabeza de las familias?



Plan de negocio - hay que animarse

Dato: según el Ministerio de Producción, en 2016 nacieron 70 mil empresas y cerraron 68.000

Por eso....

- 1) Buscar lo diferencial**
- 2) Ir a un mercado que a pesar de los vaivenes, los clientes te puedan seguir pagando**

5) ¿Qué compra el cliente?

Pensar más allá del servicio en sí mismo

Una:

- **Solución**
- **Tranquilidad**
- **Futuro**

6) Recursos humanos

¿Cuántos?

¿Qué capacitación deberá tener?

¿Costo?



7) Estrategia: plan de acción






8) Organización jurídica

SRL, SA, Fundación, SAS

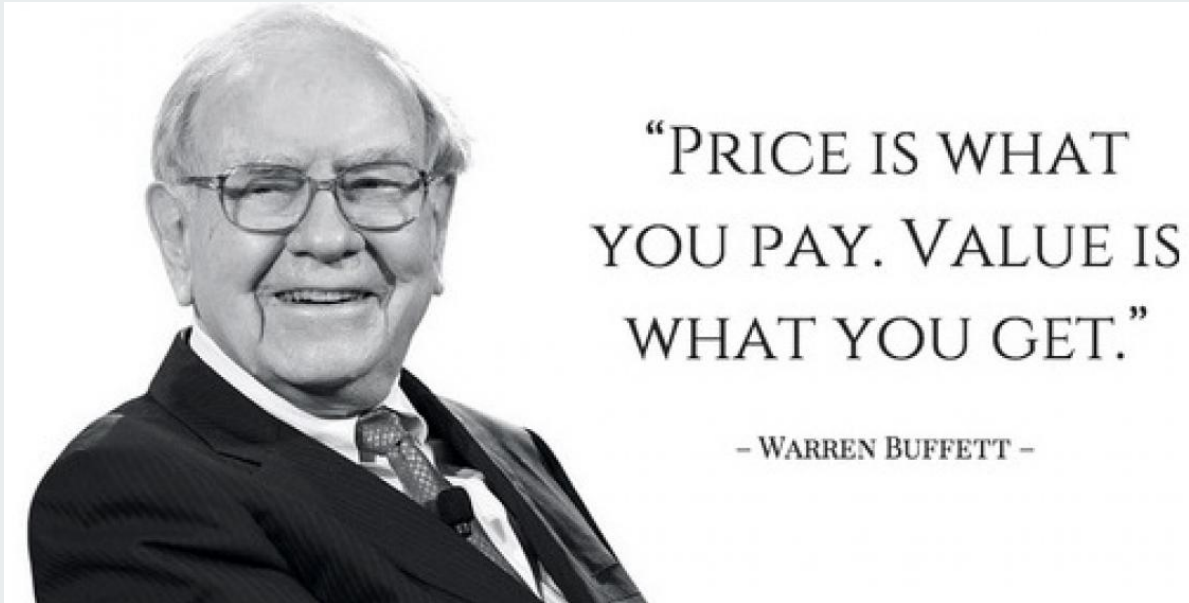
Esto cambia el futuro del proyecto.

En Educación = Fundación

Tratamiento impositivo es fundamental



Valor = Percibido
Precio = Pagado



**¿Cuánto está
dispuesto a pagar
las familias de
cada segmento?**



9) Lo Obvio: ¿Cómo ganás?

- + Ventas
- Costos
- impuestos
- Recupero inversión (amortización)
- Intereses
- = Ganancia



La Clave: entender cómo se comporta cada uno en tu negocio

9.1) Ventas

= Cálculo de la demanda.

Saber cuánto vendes. El resto es más fácil



Venta en servicios = Solución + percepción



9.2) ¿Qué impacta en mis costos?



¿Paritarias?

¿Dólar?

¿Insumos?

¿Cargas Sociales?

¿Cuándo los pago?

Tomar en cuenta absolutamente todos los costos y no sub estimarlos

9.3) Impuestos

Cargas Sociales, Impuestos directos, Imp. Indirectos, Exenciones, etc.



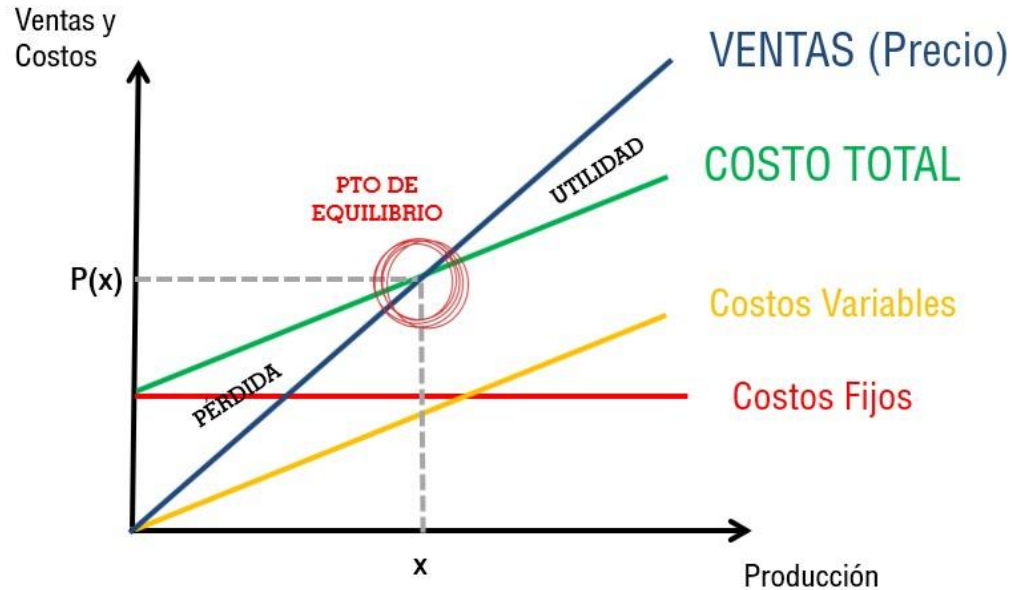
En este mundo sólo hay dos cosas seguras: la muerte y pagar impuestos.

(Benjamin Franklin)

Ganancia del ejercicio

¿Cuál es mi punto de equilibrio?

Calcular 3 escenarios



Estimación de Cash Flow Proyección

	FLUJO DE CAJA - PROYECTADO											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO INICIAL	1000	1400	1800	2300	2700	3100	3600	3100	3700	4200	4700	6000
INGRESOS A CAJA	3100	2800	3100	3000	3100	3000	3100	3000	3100	3000	3100	3000
EGRESOS DE CAJA	-2700	-2400	-2600	-2600	-2700	-2500	-3600	-2400	-2600	-2500	-1800	-4200
SALDO FINAL	1400	1800	2300	2700	3100	3600	3100	3700	4200	4700	6000	4800

Mi Experiencia - No desesperes



- **Durante 10 años, remaba, miraba a la costa y avanzaba de a cm.**
- **Luego 3 años, avanzaba de a metros**
- **Luego, a partir del 14, kilómetros**



Consejos personales

- 1. No comprar nuestro propio cuento**
- 2. Si algo no sirve, dejarlo rápido**
- 3. Ser realista pero a la vez idealista**
- 4. Elegir bien el socio**
- 5. Emprender es trabajar 24-7**



GRACIAS

Tomás Noguer