

# Plan de negocios

## Productos y Servicios



**Ayudando a las Pymes de habla hispana...**

Jan van der Reis - Otros te dan un pez, yo te enseño a pescar ®

<http://www.vanderreis.com/>

# Plan de negocios

## Tabla de Contenidos

Productos y Servicios .....	3
1. Descripción detallada de productos y servicios .....	3
Beneficios específicos del los productos / servicios .....	3
Ventajas competitivas .....	3
Estado actual (idea, prototipo, producción, etc.) .....	3
2. Ciclo de vida del producto .....	3
Descripción de la posición actual del producto dentro de su ciclo de vida.....	3
3. Marcas, Patentes y Secretos comerciales.....	3
Marcas y patentes existentes o pendientes .....	4
Marcas y patentes que se registraran en un futuro.....	4
Aspectos clave que califican como secretos comerciales. ....	4
Acuerdos legales existentes con propietarios y empleados .....	4
4. Actividades de investigación y desarrollo .....	4
Actividades en proceso .....	4
Resultados anticipados de actividades de investigación y desarrollo futuras .....	4
Actividades de investigación y desarrollo de otros en la industria.....	4

# Plan de negocios

## Productos y Servicios

### 1. Descripción detallada de productos y servicios

- **Beneficios específicos del los productos / servicios**

Señala claramente que beneficios tiene la persona que utiliza tu producto o tu servicio. Por ejemplo si vendes un automóvil de lujo los beneficios que obtiene el consumidor son:

- El automóvil lo transporta
- El automóvil es un símbolo de status, de éxito.
- El automóvil le brinda seguridad al conductor y a su familia.

- **Ventajas competitivas**

Aparte de estas necesidades el automóvil puede tener ventajas competitivas como menor consumo de combustible, mayor velocidad etc.

- **Estado actual (idea, prototipo, producción, etc.)**

También tienes que describir en que estado se encuentra tu producto o servicio. ¿Es apenas una idea, existe un prototipo o ya estas produciéndolo?

### 2. Ciclo de vida del producto

- **Descripción de la posición actual del producto / servicio dentro de su ciclo de vida**

Las condiciones bajo las que un producto se va a vender van a cambiar a lo largo del tiempo. La gestión del ciclo de vida de un producto se refiere a la consideración de los diferentes estados que va a atravesar un producto a lo largo de su existencia.

También vale la pena pensar en los factores que puedan alargar o acortar el ciclo de vida de un producto o servicio.

Consulta [Wikipedia](http://es.wikipedia.org/wiki/Ciclo_de_vida) para más información.

### 3. Marcas, Patentes y Secretos comerciales

Ayudando a las Pymes de habla hispana...

Jan van der Reis - Otros te dan un pez, yo te enseño a pescar ©

<http://www.vanderreis.com/>

# Plan de negocios

- **Marcas y patentes existentes o pendientes**

Contar con marcas o patentes existentes o en trámite, hace tu compañía más interesante para los inversionistas, ya que estas marcas y patentes te otorgan derechos exclusivos.

- **Marcas y patentes que se registraran en un futuro**

Si no las tienes podrás mencionar las marcas o patentes que pretendes registrar en un futuro.

- **Aspectos clave que califican como secretos comerciales.**

Aunque tus productos en su caso no sean patentable o susceptibles a ser registrados como marca, puedes contar con secretos comerciales que aumentan el valor de tu compañía.

- **Acuerdos legales existentes con propietarios y empleados**

Para que estos secretos comerciales existan legalmente tienes que contar con acuerdos de secreto comercial o acuerdos de no competencia por escrito con tus empleados.

## 4. Actividades de investigación y desarrollo

- **Actividades en proceso**

Que actividades emprendes en tu compañía relacionadas con el desarrollo de nuevos productos y con la investigación.  
¿Hay planes para algunas actividades futuras? Si es así incluye las metas que quieres lograr.

- **Resultados anticipados de actividades de investigación y desarrollo futuras**

Las actividades antes mencionadas te llevaran al desarrollo de nuevos productos y servicios o a productos o servicios complementarios.  
Menciona cuales son...

- **Actividades de investigación y desarrollo de otros en la industria**

No pierdas de vista a tus competidores directos e indirectos, así como a tus proveedores e inclusive a tus clientes. Ellos te pueden dar pautas importantes con relación a tu mercado.