



Cómo emprender en Alemania

Tu plan de negocio paso a paso

Este documento te ayudará a estructurar tu idea de negocio siguiendo los apartados clave de un plan de negocio profesional. Puedes usarlo como guía para redactar tu propuesta o como borrador para tu plan final. Las preguntas están pensadas para ayudarte a reflexionar y detallar cada aspecto esencial.

1. Idea de negocio

- ¿Qué ofreces exactamente (producto, servicio, innovación)?
- ¿A quién va dirigido tu producto o servicio (tu público objetivo)?
- ¿Qué problema resuelve tu oferta o qué valor diferencial aporta?
- ¿Qué objetivos tienes para tu empresa a corto, medio y largo plazo?
- ¿Cuál es tu propuesta única de valor (USP)?

2. Perfil de la persona emprendedora

- ¿Qué te motiva a emprender?
- ¿Qué experiencia profesional y formación tienes en este sector?
- ¿Has trabajado por cuenta propia anteriormente?
- ¿Qué habilidades personales aportas al proyecto?
- ¿Con qué apoyos, contactos o referencias cuentas?
- ¿Qué funciones desempeñarás tú dentro del negocio y cuántas horas dedicarás semanalmente?

3. Análisis del mercado

- ¿Qué sabes sobre el sector en el que quieres emprender?
- ¿Quiénes serán tus clientes? Describe su perfil (edad, nivel económico, hábitos de consumo...).
- ¿Cuánto volumen de mercado estimas?
- ¿Qué tendencias o cambios importantes afectan al sector?
- ¿Qué opinan posibles clientes sobre tu producto o idea?
- ¿Tienes contactos con potenciales clientes o colaboradores?



Cómo emprender en Alemania

4. Competencia

- ¿Quiénes son tus competidores directos e indirectos?
- ¿En qué se diferencian sus productos o servicios del tuyo?
- ¿Qué debilidades detectas en ellos?
- ¿Qué ventajas tiene tu oferta frente a la competencia?
- ¿Cuál será tu estrategia de precios?
- ¿Qué canales de venta y marketing utilizarás?
- ¿A qué zonas geográficas te dirigirás?

5. Organización y equipo

- ¿Qué forma legal tendrá tu empresa?
- ¿Necesitas permisos o autorizaciones?
- ¿Qué tareas asumirás tú y cuáles otras personas (si las hay)?
- ¿Tendrás personal contratado o colaboradores externos?
- ¿Cómo gestionarás los procesos (compras, ventas, finanzas, producción)?

6. Análisis de riesgos

- ¿Qué problemas podrían surgir en tu actividad?
- ¿Cómo podrías afrontarlos (estrategias alternativas, planes de contingencia)?
- ¿Qué harías si no alcanzas las ventas esperadas?
- ¿Cómo gestionarías la competencia, impagos o falta de personal cualificado?