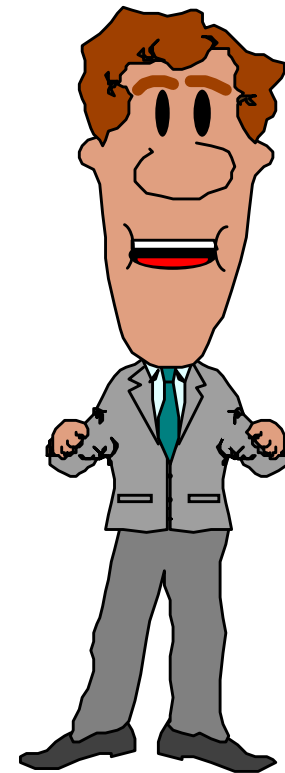


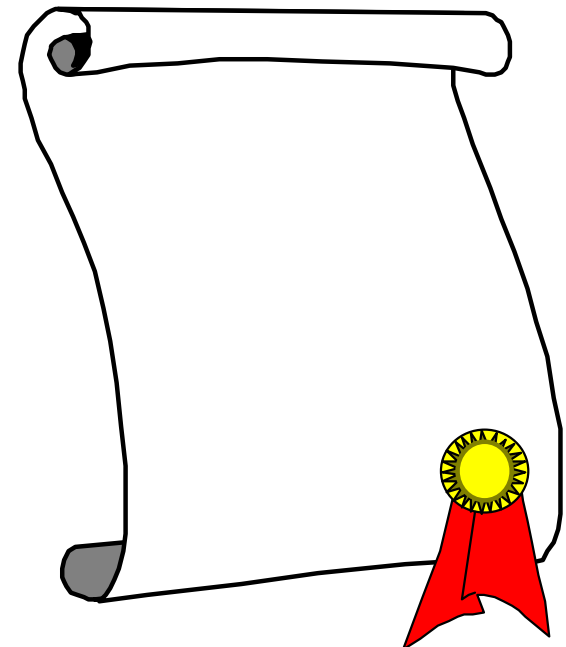
Anexos del Plan de Negocios

Un plan de negocios debe estar acompañado de toda la información pertinente, que sea factible adquirir, y que pueda respaldar y complementar los datos indicados a lo largo del proyecto. Puede utilizarse información directa o indirecta.



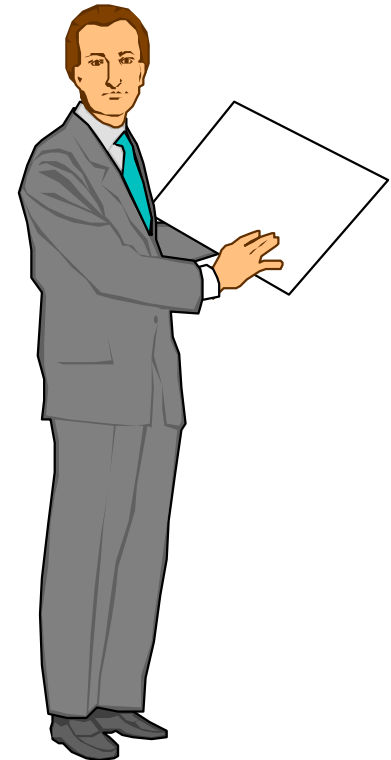
Anexos del Plan de Negocios

- 8.1 Listado de clientes potenciales
- 8.2 Cartas de intención de compra
- 8.3 Otros datos a tomar en cuenta



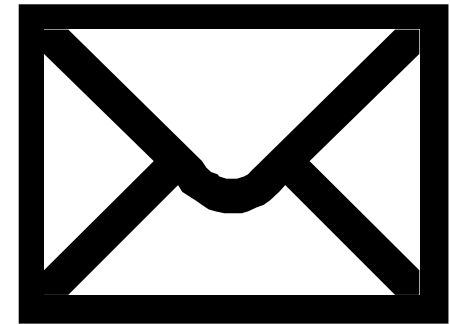
Listado de Clientes Potenciales

Se debe conocer dónde están los clientes potenciales de la empresa, sus hábitos de compra y si es posible se les debe de identificar individualmente (cadenas de supermercados, papelerías, etc.)



Cartas de Intención de Compra

Son una expresión formal de interés hacia la empresa.
Son solicitudes formales de adquisición del producto o servicio de la empresa



Otros Datos a Tomar en Cuenta



- Encuestas de mercado aplicadas.
- Formatos de trámites legales realizados y por realizar.
- Currículum del personal clave de la empresa.
- Información relevante complementaria (artículos, investigaciones, etc.).
- Directorio de fuentes de información.

Otros Datos a Tomar en Cuenta

- Copias de contratos, certificados y cualquier otra actividad importante realizada por la empresa.
- Copia de documentación oficial para las actividades administrativas (formatos).
- Diseño de stand y estrategias de participación en muestras o ferias promocionales.
- Varios.

