

---

# ASBTDC

ARKANSAS SMALL BUSINESS AND  
TECHNOLOGY DEVELOPMENT CENTER



PLAN DE NEGOCIO DE MUESTRA

**AL PUNTO**

---

ARKANSAS SMALL BUSINESS AND TECHNOLOGY DEVELOPMENT CENTER

Immaculate Cleaning Services  
Twenty River Rock Place  
North Little Rock, Arkansas  
John Smith, Owner  
(501) 555-5555  
johnsmithemail@email.xyz

### Resumen

Immaculate Cleaning Services es una empresa de puesta en marcha que ofrece servicios de limpieza a las Iglesias de alrededor del centro del estado de Arkansas. La oficina central está ubicada en el edificio de oficinas ABC en la calle Twenty River Rock Place, North Little Rock, Arkansas. John Smith será el único propietario de la compañía y tiene en plan de ser una sociedad comanditaria o S-Corp.

Immaculate Cleaning Services tiene estimado que el proyecto costara un total de \$25,000. Mr. Smith necesita un préstamo de \$20,000 de deuda. La mayor parte del préstamo será utilizado para comprar suministros de limpieza, hacer pagos de renta, pagar sueldos de empleados y cualquier coste adicional proveniente del capital de trabajo en el primer año. Mr. Smith pondrá \$18,000 de capital de la casa y todos los suministros nuevos comprados con el préstamo como colateral. Mr. Smith contribuirá 20% de sus ahorros al negocio, lo cual son \$5,000 aproximadamente.

### Productos/Servicios

Immaculate Cleaning Services tiene planeado en proveer servicios de limpieza de calidad a las Iglesias de alrededor del centro del estado de Arkansas. Servicios a proveer incluye disposición de residuos, limpieza de ventanas, lavado de paños y cortinas, limpieza de suelo y alfombras, limpieza de baños, limpieza de polvo, mantenimiento de muebles y ocasionalmente limpieza interior especializada.

Los contratos serán formados cada seis meses y las tasas se basaran en pies cuadrados en vez de una tasa general debido a la variedad de tamaños. La tasa propuesta serán \$0.08/pies cuadrados por cada servicio de limpieza.

### Mercado

Nuestros clientes objetivos son sitios donde se rinde culto a cualquier religión ubicados en los condados de Pulaski, Faulkner, Saline, Garland y Lonoke. En 2009 hubo más de 400 iglesias en Little Rock. Adicionalmente, hay aproximadamente 500+ Iglesias ubicadas alrededor de las ciudades de North Little Rock, Benton, Cabot, Conway, Jacksonville, Hot Springs y los condados de Saline, Faulkner, Garland, Pulaski, y Lonoke. De todas estas Iglesias, el 50% tiene una congregación de 100 o más personas.

Servicios de limpieza que solo sirven a Iglesias son relativamente raros; por eso Immaculate se puede centrar en un segmento del mercado para obtener el máximo nivel de clientes. Immaculate Cleaning

Services también va a implementar un plan de inspección de calidad para asegurar un servicio excelente. Adicionalmente, Mr. Smith contactara a sus clientes periódicamente para escuchar sus sugerencias, comentarios y cualquier problema que hayan podido tener con el servicio realizado. Basándose en una estructura de coste, restricción de tiempo y número de empleados, Immaculate Cleaning tratara de proveer sus servicios a una mezcla de iglesias de diferente tamaño. Una mezcla de iglesias pequeñas y medianas con algunas iglesias grandes será el objetivo óptimo como cliente.

La mayoría de la competición en el estado de Arkansas se encuentra dentro de los condados de Pulaski, Faulkner, Saline, Garland y Lonoke. Estos cinco condados en si cuentan con el 51.04% de servicios de limpieza en el estado entero. La competición en esta zona será extensiva, por lo cual Immaculate Cleaning Services se colocara convenientemente prestando sus servicios a Iglesias. Competición indirecta vendrá de las iglesias que tienen voluntarios que limpian la iglesia.

Ventas directas y referencias serán vitales para el éxito de la empresa. Immaculate Cleaning quiere ser visto como una empresa profesional y personal por sus futuros clientes. Immaculate Cleaning tendrá como objetivo cinco condados para obtener contratos de trabajo, pero Mr. Smith hará marketing en el condado de Pulaski.

Actualmente, Immaculate Cleaning Services tiene contratos con tres Iglesias pidiendo sus servicios en cuanto este puesta en marcha. Aspectos clave acerca del marketing, promociones y estrategias de la empresa están listadas a continuación.

- Ventas Directas/Reuniones con Clientes – Una labor importante dentro de nuestro marketing será el ponernos en contacto con clientes posibles, creando citas y demostraciones, y empujando nuevos contratos con clientes nuevos. Cada semana, Mr. Smith se pondrá en contacto con posibles clientes con la esperanza de crear dos citas y o demostraciones de limpieza con clientes nuevos.
- Promoción de Cliente Nuevo – Posibles clientes recibirán una única demostración de limpieza en la que una parte de su iglesia será limpiada. Esta demostración durara una hora aproximadamente, después de la cual se intentara fijar un contrato de seis meses con el cliente.
- Recompensa por traer Referencias – El cliente recibirá un descuento del 10% que usara en su siguiente limpieza cuando hagan una referencia de un posible cliente que firme un contrato inicial de seis meses.
- Encuesta de Satisfacción del Cliente – Immaculate Cleaning Services quiere saber qué tal esta hacienda. Se le mandara una carta al cliente al cabo de un mes dándole las gracias por elegirnos. Dentro de esta carta habrá una corta encuesta, que incluye una sección de comentarios, que podrá ser mandada de vuelta gratuitamente por correos. El cliente recibirá un pequeño descuento por haber rellenado la encuesta. Los clientes también tendrán la opción de rellenar la encuesta online.

- Presencia Online– Immaculate Cleaning Services mantendrá una página web simple que tendrá información acerca de los servicios de limpieza que provee, información de contacto, y actividades promocionales incluyendo descuentos, demostraciones, etc. La página web será [www.immaculatecleaningservices.xyz](http://www.immaculatecleaningservices.xyz). La dirección de la página web aparecerá en nuestra tarjeta de negocios, firma, panfletos, encuestas de satisfacción del cliente y en nuestras cartas de agradecimiento.
- Materiales Promocionales – utilizara materiales promocionales como folletos, tarjetas de negocio, anuncios en las Yellow Pages, páginas web y un logo con diseño único para generar clientela. Correo directo ocasional será mandado a posibles clientes haciendo destacar las demostraciones gratuitas, recompensa por traer referencias y nuestra página web.

## **Industria**

Teniendo en cuenta el U.S. Census Bureau, la industria de servicio de limpieza vio el segundo aumento más alto del sector de servicios del 2009 al 2010 con un 20.4% de crecimiento. La competencia es bastante intensa, como en cualquier situación que involucra contratos y esto afecta el nivel de rentabilidad. Uno de los problemas mayores o riesgos de la industria es la salida de empleados.

Los empleados son un componente esencial para proveer el servicio profesional adecuado. Por lo tanto, Immaculate Cleaning Services ofrecerá paga adecuada, beneficios para el empleado extras, y una aplicación de trabajo extensiva para asegurarse de proveer el mejor servicio al cliente posible.

## **Operaciones y Dirección de la Empresa**

Mr. Smith será responsable de dirigir la empresa. El trae 10 años de experiencia de trabajo en la industria de limpieza comercial. Mr. Smith contrata a dos empleados de jornada completa por \$9.00 la hora para proveer los servicios de limpieza inmediatamente. El contrata a más empleados de media jornada para que puedan ayudar durante los meses más duros. Cuando el negocio crezca, el contratara a un/a asistente administrativo/a.

Immaculate Cleaning Services proveerá sus servicios en equipo. Los equipos harán el proceso de limpieza más rápido y harán incrementar la eficacia del servicio ya que cada persona hará diferentes trabajos en cada sitio. Los equipos serán supervisados por el propietario para asegurarse de que el trabajo esta echo con calidad. Durante la primera etapa del negocio, el propietario estará presente durante el trabajo para asistir y asegurarse de la calidad del trabajo.

Immaculate Cleaning Services proveerá a sus clientes un contrato de limpieza de seis meses. Los servicios de limpieza ocurrirán cada semana y serán cobrados al final de cada mes. Los clientes tendrán hasta el 15 del siguiente mes para pagar el recibo. Pagos tardíos recibirán una pequeña penalización teniendo en cuenta el total debido. Los clientes tendrán opción de pagar los seis meses completamente antes del comienzo de los servicios o la opción a pagar semanalmente.

## Budget

### Resumen de la Proyección del Presupuesto

Equipo	\$5,700
Suministros de Limpieza	\$3,621
Suministros de Oficina	\$768
Pago Inicial, Deposito	\$800
Capital de Trabajo	\$14,111
<b>Coste Total</b>	<b>\$25,000</b>

### Explicación del Presupuesto

- Ventas

Julio, Agosto: Contrato con 3 iglesias de 12,500 pies cuadrados a \$0.08 por pie cuadrado, 4 veces al mes = \$4,000 de ingresos al mes

Septiembre, Octubre: Contrato con 4 iglesias de 17,500 pies cuadrados a \$0.08 por pie cuadrado, 4 veces al mes = \$5,600 en ingresos por mes

Noviembre: Contrato con 5 iglesias de 22,500 pies cuadrados a \$0.08 por pie cuadrado, 4 veces al mes = \$7,200 en ingresos por mes

Diciembre, Enero: Contrato con 6 iglesias de 30,000 pies cuadrados a \$0.08 por pie cuadrado, 4 veces al mes = \$15,000 en ingresos por mes

Febrero, Marzo, Abril: Contrato con 7 iglesias de 42,000 pies cuadrados a \$0.08 por pie cuadrado, 4 veces al mes = \$13,600 en ingresos por mes

Mayo, Junio: Contrato con 7 iglesias de 50,500 pies cuadrados a \$0.08 por pie cuadrado, 4 veces al mes = \$16,600 en ingresos por mes

- Business Loan

Asumimos un préstamo de \$20,000 al 10% por 5 años.

- Gastos

Los gastos fueron determinados contactando vendedores y utilizando las normas de la industria en el mercado local. Los suministros de limpieza están estimados a \$25 por cada semana. Gastos de empleados a 2 empleados por \$9.00/hr. X 40 hrs. a la semana = \$2,280 al mes con trabajo adicional durante Diciembre y Enero: 1 trabajador de media jornada por \$8.50/hr. X 20 hrs por semana = \$680 por mes. Los impuestos de empleo han sido estimados a ser el 15%. El uniforme de trabajo costar \$50 por uniforme X 3 uniformes = \$150 por empleado, 3 empleados = \$450.

## Immaculate Cleaning Services Proyecciones del Estado de Ganancias y Pérdidas

	JULIO	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	ENE.	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	ANO 1	%
<b>Ventas</b>														
Servicios de Limpieza	4,000	4,000	5,600	5,600	7,200	15,000	15,000	13,600	13,600	13,600	16,160	16,160	129,520	100.0%
<b>Beneficio Bruto</b>	4,000	4,000	5,600	5,600	7,200	15,000	15,000	13,600	13,600	13,600	16,160	16,160	129,520	100.0%
<b>Operating Expenses</b>														
Anuncios y Postales	75	75	30	30	50	50	50	30	40	40	30	30	530	0.4%
Gasto Pagina Web	9	9	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	137	0.1%
Gasto de Vehículo (Alquiler camioneta)	415	415	415	415	415	415	415	415	415	415	415	415	4,980	3.8%
Pérdida de Valor	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	1,140	0.9%
Seguro	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400	1.9%
Legal & Profesional	75	75	150	75	75	150	75	75	300	75	75	150	1,350	1.0%
Gastos de la Oficina/Suministros	793	25	10	10	10	25	25	15	10	10	10	15	958	0.7%
Alquiler - Oficina	596	596	596	596	596	596	596	596	596	596	596	596	7,150	5.5%
Suministros de Limpieza	3,621	300	400	400	500	750	750	700	700	700	800	800	10,421	8.0%
Impuestos & Licencias	200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200	0.2%
Gasolina	200	200	200	200	250	300	300	325	325	350	400	400	3,450	2.7%
Recibos de Luz, Agua y Gas	50	50	50	40	40	45	45	45	40	40	50	50	545	0.4%
Reparos & Mantenimiento - Auto	-	-	200	-	-	-	250	-	-	200	-	-	650	0.5%
Cargos Bancarios	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	0.5%
Cuotas & Subscripciones	100	-	-	30	-	45	-	-	-	-	-	-	175	0.1%
Formación	100	100	50	50	50	75	75	50	50	50	50	50	750	0.6%
Misceláneo	80	80	112	112	144	300	300	272	272	272	323	323	2,590	2.0%
Teléfono & Internet	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1,080	0.8%
Uniformes	600	-	-	-	-	100	-	-	-	-	-	-	700	0.5%
Empleados	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880	3,560	3,560	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880	35,920	27.7%
Impuestos del Empleo (FUTA, SS, Medicare)	432	432	432	432	432	534	534	432	432	432	432	432	5,388	4.2%
<b>Gastos Totales de Operación</b>	10,661	5,672	5,972	5,717	5,889	7,392	7,422	6,282	6,507	6,507	6,508	6,588	81,115	62.6%
<b>Ingresos Netos de Operación</b>	(6,661)	(1,672)	(372)	(117)	1,311	7,608	7,578	7,318	7,093	7,093	9,652	9,572	48,405	37.4%
Gastos de Interés	(167)	(165)	(162)	(160)	(158)	(156)	(153)	(151)	(149)	(147)	(144)	(142)	(1,854)	-1.4%
<b>Ingresos Netos Antes de Impuestos</b>	(6,827)	(1,836)	(534)	(277)	1,153	7,453	7,425	7,167	6,944	6,947	9,508	9,430	46,552	0.4%

## Proyección de Flujo de Fondos Mensuales, Año 1

PRE- STARTUP	JULY	AUG.	SEPT.	OCT.	NOV.	DEC.	JAN.	FEB.	MARCH	APRIL	MAY	JUNE	YEAR 1
CASH ON HAND	18,500	7,509	5,508	3,206	2,759	2,140	1,619	8,867	17,255	24,019	30,782	37,544	
CASH RECEIPTS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cash Sales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Collections from Credit Accounts	-	4,000	4,000	5,600	5,600	7,200	15,000	15,000	13,600	13,600	13,600	16,160	113,360
Loan or Other	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cash Injection	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL CASH RECEIPTS</b>	-	4,000	4,000	5,600	5,600	7,200	15,000	15,000	13,600	13,600	13,600	16,160	113,360
<b>TOTAL CASH AVAILABLE</b>	25,000	18,500	11,509	9,508	8,806	8,359	9,340	16,619	23,867	30,855	37,619	44,382	53,704
<b>CASH PAID OUT</b>													
Advertising	75	75	30	30	50	50	50	30	40	40	30	30	530
Web Expense	9	9	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	137
Auto Expense (Company Van)	415	415	415	415	415	415	415	415	415	415	415	415	4,980
Insurance	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
Legal & Professional	75	75	150	75	75	150	75	75	300	75	75	150	1,350
Office Expense/Supplies	793	25	10	10	10	25	25	15	10	10	10	15	958
Rent - Office Deposit	596	596	596	596	596	596	596	596	596	596	596	596	7,150
Cleaning Supplies Expense	3,621	300	400	400	500	750	750	700	700	700	800	800	10,421
Taxes & Licenses	200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200
Fuel	200	200	200	200	250	300	300	325	325	350	400	400	3,450
Utilities	50	50	50	40	40	45	45	45	40	40	50	50	545
Repairs & Maintenance - Auto	-	-	200	-	-	-	250	-	200	-	-	-	650
Bank Charges	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Dues & Subscriptions	100	-	-	30	-	45	-	-	-	-	-	-	175
Training	100	100	50	50	50	75	75	50	50	50	50	50	750
Miscellaneous	80	80	112	112	144	300	300	272	272	272	323	323	2,590
Telephone & Internet	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1,080
Uniforms	600	-	-	-	-	100	-	-	-	-	-	-	700
Personnel	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880	3,560	3,560	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880	35,920
Payroll Taxes	432	432	432	432	432	534	534	432	432	432	432	432	5,388
Other	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Subtotal</b>	10,566	5,577	5,877	5,622	5,794	7,297	7,327	6,187	6,412	6,412	6,413	6,493	79,975
Loan Payment	425	425	425	425	425	425	425	425	425	425	425	425	5,099
Leasehold Improvements	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Equipment Purchases	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Other	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL CASH PAID OUT</b>	10,991	6,002	6,302	6,047	6,219	7,722	7,752	6,612	6,837	6,837	6,838	6,918	85,074
<b>CASH POSITION</b>	18,500	7,509	5,508	3,206	2,759	1,619	8,867	17,255	24,019	30,782	37,544	46,786	46,786

PLAN DE NEGOCIO DE MUESTRA AL PUNTO

*La empresa y la información que aparecen en esta muestra son ficticias.*

Copyright 2013 by Arkansas Small Business and Technology Development Center.

All rights reserved.

# ASBTDC

ARKANSAS SMALL BUSINESS AND  
TECHNOLOGY DEVELOPMENT CENTER

## Immaculate Cleaning Services Projected Balance Sheet

	<b>Pre-Startup</b>
<b>Assets</b>	
<b>Current Assets</b>	
Cash & Equivalents	19,300
Accounts Receivable	
Other Current Assets	
<b>Total Current Assets</b>	<u>19,300</u>
<b>Other Assets - Deposits</b>	
<b>Fixed Assets</b>	
Property, Plant & Equipment	5,700
Less: Accumulated Depreciation	
Net Fixed Assets	<u>5,700</u>
<b>Total Assets</b>	<u><u>25,000</u></u>
<b>Liabilities</b>	
<b>Current Liabilities</b>	
Accounts Payable	
Line of Credit	
Current Portion Long Term Debt	3,245
<b>Total Current Liabilities</b>	<u>3,245</u>
<b>Long-term Liabilities</b>	
Loans - Long Term Portion	16,755
Mortgages	
Other Non-Current Liabilities	
Total Non-Current Liabilities	<u>16,755</u>
<b>Total Liabilities</b>	<u>20,000</u>
<b>Equity</b>	
Capital Stock	5,000
Retained Earnings	
Net Income (Loss)	
<b>Total Equity</b>	<u>5,000</u>
<b>Total Liabilities and Equity</b>	<u><u>25,000</u></u>



La muestra del Plan de Negocios Al Punto está basada en el Esquema del Plan de Negocios Al Punto. El plan de negocios es una herramienta vital que te ayudara a organizar tus ideas y objetivos. El Esquema del Plan de Negocios explica y simplifica como escribir un plan de negocios. Teniendo en cuenta que cada empresa es única, los cinco puntos que aparecen en esta muestra son esenciales para el negocio independientemente del negocio que sea. El Centro de Desarrollo Tecnológico de Empresas Pequeñas en Arkansas (ASBTDC en Ingles) puede asistirle en la creación del plan de negocios. Contacte la oficina de ASBTDC más cercana a usted si necesita ayuda.



## ASBTDC Offices

### Lead Center

#### LITTLE ROCK

University of Arkansas at Little Rock  
College of Business  
Donald W. Reynolds Center for Business  
& Economic Development  
Suite 260  
2801 S. University Ave.  
Little Rock, AR 72204  
**501.683.7700**  
[asbtdc.org](http://asbtdc.org)

ASBTDC

ARKANSAS SMALL BUSINESS AND  
TECHNOLOGY DEVELOPMENT CENTER



### Regional Offices

#### ARKADELPHIA

Henderson State University  
School of Business  
**870.230.5184**

#### FAYETTEVILLE

University of Arkansas, Fayetteville  
Sam M. Walton College of Business  
**479.575.5148**

#### JONESBORO

Arkansas State University  
College of Business  
**870.972.3517**

#### MAGNOLIA

Southern Arkansas University  
College of Business  
**870.235.4007**

#### MONTICELLO

University of Arkansas at Monticello  
**870.460.1910**

#### RUSSELLVILLE

Arkansas Tech University  
College of Business  
**479.356.2067**

*The Arkansas Small Business and Technology Development Center is funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration through a partnership with the University of Arkansas at Little Rock College of Business and other institutions of higher education. UALR is committed to the policy of providing equal opportunity for all persons and does not discriminate in employment, admissions, programs, or any other educational functions and services on the basis of sex, age, disability, race, and national origin, color or religion.*