

GUÍA PRÁCTICA PARA **EMPRENDIMIENTOS RURALES**



**Desarrolla tu plan de negocio
de forma sencilla con Inteligencia Artificial**

CONTENIDO

Bienvenida.....	4
¿Qué encontrarás en esta guía?	5
Los recursos que encontrarás en esta guía	6
Un consejo antes de empezar	7
 Antes de empezar: aprende a utilizar un asistente de IA.....	8
¿Qué es un asistente de IA?	9
¿Qué es un prompt?	10
Cómo conseguir mejores respuestas.....	11
¿La IA siempre tiene razón?.....	11
 1. Convierte tu idea en una oportunidad de negocio	12
¿Qué aprenderás?.....	13
1.1 ¿Qué es una idea de negocio?	13
1.2 Empieza por el problema	14
Recursos para tu plan de negocio.....	15
 2. Define tu proyecto y tu propuesta de valor.....	17
¿Qué aprenderás?	18
2.1 ¿Qué es una propuesta de valor?	18
2.2 Piensa como tu cliente.....	19
Recursos para tu plan de negocio.....	20
 3. Conoce tu mercado	23
¿Qué aprenderás?	24
3.1 ¿Por qué es importante conocer tu mercado?	24
3.2 Analiza a tus clientes y a tu competencia	25
Recursos para tu plan de negocio.....	26
 4. Diseña tu modelo de negocio	28
Diseña tu modelo de negocio	29
¿Qué aprenderás?	29
4.1 ¿Cómo funcionará tu negocio?	29
4.2 Los elementos clave de tu negocio.....	30
Recursos para tu plan de negocio.....	31

5. Organiza tu Actividad	33
¿Qué aprenderás?	34
5.1 ¿Qué necesitas para empezar?	34
5.2 Organiza las tareas de tu negocio	35
Recursos para tu plan de negocio.....	36
6. Calcula la viabilidad económica de tu negocio	38
¿Qué aprenderás?	39
5.1 ¿Qué necesitas para empezar?	39
6.2 Calcula tus ingresos y gastos.....	40
Recursos para tu plan de negocio.....	41
7. Da a conocer tu negocio	43
¿Qué aprenderás?	44
7.1 ¿Cómo llegarás a tus clientes?	44
7.2 ¿Qué vas a comunicar?	45
Recursos para tu plan de negocio.....	46
8. Planifica los próximos pasos	48
¿Qué aprenderás?	49
8.1 Define tus prioridades	49
8.2 Establece tus objetivos	50
Ejemplo:	50
Recursos para tu plan de negocio.....	51
9. Crea tu plan de negocio con IA.....	53
¿Qué aprenderás?	54
9.1 Reúne toda la información.....	54
9.2 Genera el primer borrador	55
Recursos para tu plan de negocio.....	56

BIENVENIDA

Emprender es una oportunidad para transformar una idea en un proyecto que genere valor, empleo y desarrollo en el territorio. En el medio rural, además, supone contribuir a dinamizar la economía local, aprovechar los recursos del entorno y ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de la comunidad.

Elaborar un plan de negocio es uno de los primeros pasos para convertir una idea en un proyecto viable. Sin embargo, muchas personas emprendedoras encuentran dificultades para organizar la información, analizar el mercado o planificar aspectos económicos y comerciales.

Hoy existen herramientas que pueden facilitar este proceso. La Inteligencia Artificial puede ayudarte a generar ideas, organizar información, resolver dudas y avanzar con mayor rapidez, siempre que se utilice como un apoyo para la toma de decisiones.

Esta guía te acompañará paso a paso en la elaboración de tu plan de negocio mediante ejercicios prácticos, ejemplos adaptados al entorno rural y prompts que podrás utilizar con un asistente de IA.

No necesitas conocimientos previos sobre emprendimiento ni sobre Inteligencia Artificial. Solo necesitas tu idea de negocio y las ganas de desarrollarla.



¿Qué encontrarás en esta guía?

A lo largo de los siguientes puntos aprenderás a:

- **Definir tu idea de negocio.**
- **Conocer a tus clientes y analizar el mercado.**
- **Diseñar una propuesta de valor.**
- **Organizar el funcionamiento de tu actividad.**
- **Calcular la viabilidad económica de tu proyecto.**
- **Planificar cómo dar a conocer tu negocio.**
- **Elaborar un plan de acción.**
- **Crear un primer plan de negocio con ayuda de la IA.**

Al finalizar, dispondrás de un documento que podrás seguir mejorando y adaptando a medida que tu proyecto evolucione.



Recurso		¿Para qué sirve?
	Consejo práctico	Te ayudarán a tomar decisiones y a continuar con el proceso
	Ejemplo práctico	Muestran cómo aplicar los conceptos a un emprendimiento rural.
	Hazlo tú	Espacios para reflexionar y completar información sobre tu proyecto.
	Tu asistente de IA	Incluye un prompt listo para copiar, adaptar y utilizar.
	Checklist	Te ayuda a comprobar que has completado cada paso antes de continuar.



Un consejo antes de empezar

No busques que tu plan de negocio sea perfecto desde el primer momento. La mayoría de los proyectos evolucionan con el tiempo. Lo importante es comenzar con una base sólida e ir mejorándola a medida que conoces mejor a tus clientes, tu mercado y tu propio negocio.

Esta guía está diseñada para acompañarte durante ese proceso. Al finalizar, habrás construido un primer plan de negocio que podrás seguir desarrollando y adaptando a la realidad de tu proyecto.



ANTES DE EMPEZAR APRENDE A UTILIZAR UN ASISTENTE DE IA

Antes de empezar: aprende a utilizar un asistente de IA

A lo largo de esta guía encontrarás ejercicios acompañados de un prompt, es decir, una instrucción que podrás copiar y pegar en un asistente de Inteligencia Artificial para que te ayude a desarrollar tu plan de negocio.

No necesitas conocimientos técnicos. Solo debes aprender unas nociones básicas que te permitirán obtener respuestas más útiles y adaptadas a tu proyecto.

> ¿Qué es un asistente de IA?

Un asistente de Inteligencia Artificial es una herramienta capaz de comprender instrucciones escritas y generar respuestas, ideas, textos, tablas o propuestas en pocos segundos.

Existen diferentes asistentes de IA, como ChatGPT, Gemini, Copilot o Claude. Todos funcionan de forma muy similar: tú escribes una instrucción y el asistente genera una respuesta.

En esta guía puedes utilizar el asistente con el que te sientas más cómodo.

> ¿Qué es un prompt?

Un asistente de Inteligencia Artificial es una herramienta capaz de comprender instrucciones escritas y generar respuestas, ideas, textos, tablas o propuestas en pocos segundos.

Existen diferentes asistentes de IA, como ChatGPT, Gemini, Copilot o Claude. Todos funcionan de forma muy similar: tú escribes una instrucción y el asistente genera una respuesta.

En esta guía puedes utilizar el asistente con el que te sientas más cómodo.

Ejemplo:

X Prompt poco específico

Ayúdame con mi negocio.

✓ Prompt mejorado

Actúa como consultor especializado en emprendimiento rural. Quiero crear una pequeña empresa de turismo activo en un municipio de montaña. Ayúdame a identificar a mis clientes potenciales y las oportunidades que ofrece mi entorno.



> **Cómo conseguir mejores respuestas**

Para obtener resultados de mayor calidad, sigue estas recomendaciones:

- ✓ Explica brevemente tu idea de negocio.
- ✓ Indica el tipo de ayuda que necesitas.
- ✓ Aporta información sobre tu entorno o tu público objetivo.
- ✓ Si la respuesta no te convence, haz nuevas preguntas o pide que la adapte.

Recuerda que puedes mantener una conversación con el asistente. No tienes que conformarte con la primera respuesta

> **¿La IA siempre tiene razón?**

No. La Inteligencia Artificial puede ayudarte a ahorrar tiempo, generar ideas o estructurar información, pero también **puede cometer errores** o proporcionar información incompleta. Por eso es importante que:

- Revises siempre las respuestas.
- Contrastes los datos importantes con fuentes fiables.
- Utilices la IA como una herramienta de apoyo para tomar decisiones, no como la única fuente de información.

La experiencia, el conocimiento de tu negocio y las decisiones finales siempre serán tuyas.

1

CONVIERTE TU
IDEA EN UNA
OPORTUNIDAD
DE NEGOCIO

Convierte tu idea en una oportunidad de negocio

¿Qué aprenderás?

Toda empresa comienza con una idea, pero no todas las ideas llegan a convertirse en un negocio viable.

En este punto aprenderás a:

- ✓ Identificar la necesidad que cubre tu proyecto.
- ✓ Definir tu idea de negocio.
- ✓ Reflexionar sobre tus fortalezas.
- ✓ Utilizar la IA para mejorar tu propuesta

> 1.1 ¿Qué es una idea de negocio?

Una idea de negocio surge cuando identificas una necesidad y eres capaz de ofrecer una solución por la que otras personas estén dispuestas a pagar.

No basta con tener una buena idea. Es importante comprobar que responde a un problema real y que puede convertirse en una actividad sostenible. Ejemplo:

Ejemplo:

Idea

Vender miel

Idea de negocio

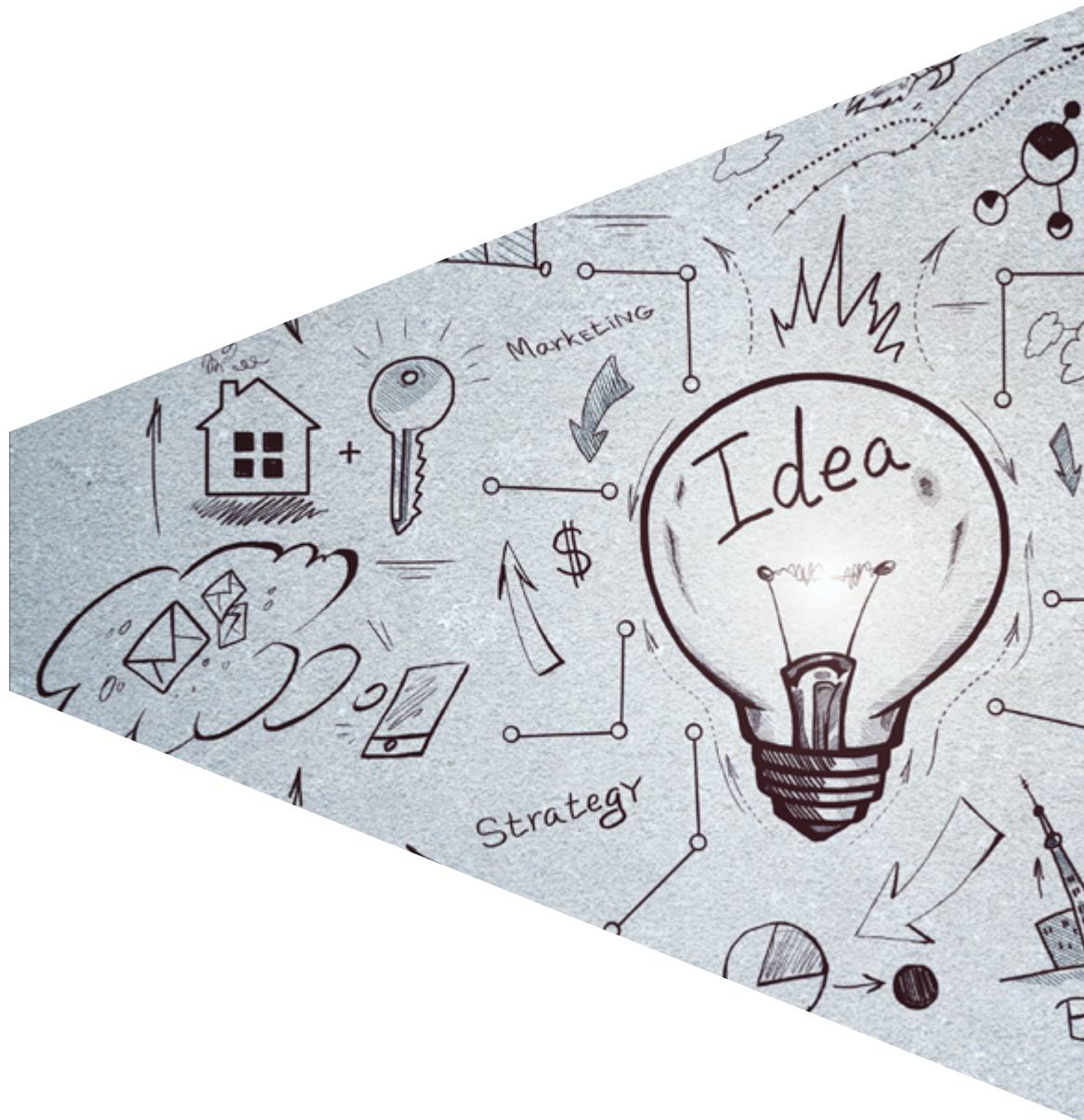
Elaborar y vender miel artesanal de producción local para personas que buscan productos naturales y de proximidad.

> 1.2 Empieza por el problema

Antes de pensar en lo que vas a vender, pregúntate:

- ¿Qué problema quiero resolver?
- ¿Quién tiene ese problema?
- ¿Cómo puedo ayudarle?
- ¿Por qué elegiría mi propuesta?

Responder a estas preguntas te ayudará a construir un proyecto con más posibilidades de éxito.



Recursos para tu plan de negocio



Laura quería abrir una cafetería en su pueblo.

Tras observar a los visitantes descubrió que muchos senderistas buscaban desayunos para llevar antes de comenzar sus rutas.

Adaptó su idea y abrió un pequeño obrador especializado en desayunos saludables y productos locales.

La clave fue comprender la necesidad antes de diseñar el negocio.



DEFINE TU PROYECTO

Mi idea de negocio

¿Qué necesidad resuelve?

¿Quién será mi cliente?

¿Qué conocimientos puedo aportar?.



Copia este prompt en tu asistente de IA favorito y adapta la información a tu proyecto.

- Actúa como consultor especializado en emprendimiento rural.
- Esta es mi idea de negocio: [Describe tu idea]
- Ayúdame a identificar:
 - el problema que resuelve;
 - el perfil de cliente;
 - los puntos fuertes;
 - los riesgos;
 - tres recomendaciones para mejorarla.
- Si necesitas más información, pregúntame antes de responder.



No busques una idea perfecta desde el primer día.

Las mejores ideas evolucionan a medida que conoces mejor a tus clientes y entiendes las necesidades del mercado



Antes de continuar...

- ☐ He definido mi idea de negocio.
- ☐ Sé qué necesidad quiero resolver.
- ☐ He identificado a mi cliente.
- ☐ Conozco mis fortalezas.
- ☐ He utilizado la IA para mejorar mi propuesta

TU PLAN DE NEGOCIO VA TOMANDO FORMA

Ya has completado:

- ✓ Idea de negocio
- ✓ Necesidad que resuelve
- ✓ Cliente inicial

Apartado del plan	Estado	
Descripción del proyecto	✓	Completado
Cliente objetivo	⚙️	En desarrollo
Análisis de mercado	⌚	Lo trabajaremos en el siguiente punto

2

DEFINE TU
PROYECTO Y
TU PROPUESTA
DE VALOR

Define tu proyecto y tu propuesta de valor

¿Qué aprenderás?

Una buena idea necesita una propuesta de valor clara. En este punto aprenderás a definir qué ofrece tu negocio, a quién se dirige y qué lo hace diferente de otras opciones del mercado. Al finalizar habrás identificado:

- ✓ Qué ofreces realmente.
- ✓ Quién es tu cliente ideal.
- ✓ Qué problema resuelves.
- ✓ Qué beneficios aporta tu negocio.
- ✓ Qué te diferencia de la competencia.

> 2.1 ¿Qué es una propuesta de valor?

La propuesta de valor es el motivo por el que un cliente decide elegir tu negocio. Debe responder a tres preguntas muy sencillas:

- ¿Qué ofreces?
- ¿Qué necesidad resuelves?
- ¿Por qué deberían elegirte?

No consiste en decir que eres “el mejor”, sino en explicar de forma clara qué hace especial tu proyecto.

Ejemplo:

Negocio	Propuesta de valor
Casa rural	Un alojamiento sostenible para familias que buscan tranquilidad y contacto con la naturaleza.
Quesería artesanal	Quesos elaborados con leche de ganaderías locales y venta directa desde el productor.

> 2.2 Piensa como tu cliente

Muchas personas emprendedoras hablan únicamente de lo que venden. Sin embargo, los clientes buscan soluciones a sus necesidades. Pregúntate:

- ¿Qué necesita mi cliente?
- ¿Qué espera encontrar?
- ¿Qué le preocupa antes de comprar?
- ¿Qué valora más?

Cuanto mejor conozcas a tu cliente, más fácil será diseñar un negocio que conecte con él.



Recursos para tu plan de negocio



Carlos produce aceite de oliva ecológico.

Al principio pensaba que vendía simplemente aceite.

Después comprendió que sus clientes buscaban productos saludables, de proximidad y con una producción respetuosa con el medio ambiente.

Empezó a comunicar esos valores y consiguió diferenciarse de otros productores.



DEFINE TU PROPUESTA DE VALOR

¿Qué ofrece tu negocio?

¿Qué necesidad cubre?

¿Quién será tu cliente ideal?

¿Qué beneficio obtiene al elegirte?.

¿Qué hace diferente tu proyecto?

TU PROPUESTA EN UNA FRASE

Intenta resumir tu negocio en una sola frase.

Ejemplo: "Elaboramos productos ecológicos de proximidad para personas que buscan una alimentación saludable y sostenible."

Ahora escribe la tuya



Utiliza este prompt para mejorar tu propuesta de valor.

- Actúa como especialista en estrategia de negocio y emprendimiento rural.
- Mi proyecto consiste en: [Describe tu negocio].
- Ayúdame a:
 - definir mi propuesta de valor;
 - identificar los principales beneficios para mis clientes;
 - explicar qué me diferencia de la competencia;
 - redactar una presentación breve y atractiva de mi negocio (máximo 100 palabras).
- Si necesitas más información, pregúntame antes de responder.



Habla siempre de los beneficios para tu cliente, no solo de las características de tu producto o servicio.

Por ejemplo, no vendas únicamente “mermelada artesanal”. Habla del sabor auténtico, los ingredientes naturales o el apoyo a los productores locales



Antes de continuar...

- ☐ He definido qué ofrece mi negocio.
- ☐ Sé quién será mi cliente ideal.
- ☐ Tengo clara la necesidad que cubro.
- ☐ He identificado mis principales ventajas.
- ☐ He redactado una primera propuesta de valor.
- ☐ He utilizado la IA para mejorarla

TU PLAN DE NEGOCIO VA TOMANDO FORMA

Ya has completado:

- ✓ Descripción de tu negocio.
- ✓ Cliente ideal.
- ✓ Propuesta de valor.

Apartado del plan	Estado	
Descripción del proyecto	✓	Completado
Cliente objetivo	✓	Completado
Propuesta de valor	✓	Completado
Análisis de mercado	⚙️	el siguiente punto

3

CONOCE TU
MERCADO

Conoce tu mercado

¿Qué aprenderás?

Antes de poner en marcha un negocio es importante conocer el entorno en el que va a desarrollarse. En este punto aprenderás a identificar a tus clientes, analizar a la competencia y descubrir oportunidades que te ayuden a tomar mejores decisiones. Al finalizar habrás identificado:

- ✓ Quiénes serán tus clientes.
- ✓ Qué necesitan.
- ✓ Quiénes son tus competidores.
- ✓ Qué oportunidades existen en tu entorno

> 3.1 ¿Por qué es importante

Conocer el mercado te ayudará a comprobar si existe demanda para tu idea de negocio y a detectar oportunidades para diferenciarte. No se trata de realizar un estudio complejo, sino de responder a algunas preguntas clave:

- ¿Quién comprará mi producto o servicio?
- ¿Qué necesita mi cliente?
- ¿Qué otras empresas ofrecen algo parecido?
- ¿Cómo puedo diferenciarme?

Cuanta más información tengas, más fácil será tomar decisiones con seguridad. ¿qué hace especial tu proyecto

> 3.2 Analiza a tus clientes y a tu competencia

Tus clientes son el centro de tu negocio. Comprender sus necesidades te permitirá ofrecer soluciones que realmente aporten valor.

También es importante observar a la competencia. Analizar qué hacen bien y qué aspectos puedes mejorar te ayudará a encontrar tu espacio en el mercado.

Ejemplo:

Observa...

Clientes

Competencia

Pregúntate...

¿Qué necesitan? ¿Qué valoran más?

¿Qué ofrecen? ¿Cómo puedo diferenciarme?



Recursos para tu plan de negocio



Marta quería abrir una tienda de productos locales.

Antes de comenzar, visitó otros comercios de la zona y habló con vecinos y turistas. Descubrió que existía una demanda creciente de cestas regalo con productos artesanales, un servicio que todavía no ofrecía ningún establecimiento cercano.

Gracias a ese análisis encontró una oportunidad para diferenciar su negocio.



ANALIZA TU MERCADO

¿Quiénes serán tus principales clientes?

¿Qué necesidades tienen?

¿Qué negocios similares existen?

¿Qué puedes ofrecer de forma diferente?



Utiliza este prompt para realizar un primer análisis de mercado.

- Actúa como consultor especializado en emprendimiento rural.
- Mi idea de negocio es: [Describe tu proyecto].
- Ayúdame a identificar:
 - el perfil de mis clientes;
 - las necesidades que pueden tener;
 - los principales competidores;
 - oportunidades para diferenciar mi negocio
- Si necesitas más información, pregúntame antes de responder.



No analices únicamente a la competencia. Habla con personas de tu entorno, observa cómo compran tus posibles clientes y aprovecha la información que ofrecen asociaciones, ayuntamientos o grupos de desarrollo rural.



Antes de continuar...

- ☐ He identificado a mis clientes.
- ☐ Conozco sus principales necesidades.
- ☐ He analizado la competencia.
- ☐ He detectado oportunidades para diferenciarme.
- ☐ He utilizado la IA para realizar un primer análisis de mercado.

TU PLAN DE NEGOCIO VA TOMANDO FORMA

Ya has completado:

- ✓ Descripción de tu negocio.
- ✓ Cliente ideal.
- ✓ Propuesta de valor.
- ✓ Análisis inicial del mercado.

Apartado del plan	Estado	
Descripción del proyecto	✓	Completado
Cliente objetivo	✓	Completado
Propuesta de valor	✓	Completado
Análisis de mercado	✓	Completado
Modelo de negocio	⚙️	el siguiente punto

4

DISEÑA
TU MODELO
DE NEGOCIO

Diseña tu modelo de negocio

¿Qué aprenderás?

Un negocio necesita una buena organización para funcionar. En este punto definirás los elementos principales de tu actividad: qué vas a ofrecer, qué recursos necesitarás, cómo generarás ingresos y qué tareas serán imprescindibles para poner tu proyecto en marcha. Al finalizar habrás identificado:

- ✓ Tu producto o servicio.
- ✓ Las actividades principales de tu negocio.
- ✓ Los recursos que necesitarás.
- ✓ Las posibles fuentes de ingresos.

> 4.1 ¿Cómo funcionará tu negocio?

Tu modelo de negocio describe cómo transformarás una idea en una actividad rentable. Para definirlo, responde a estas preguntas:

- ¿Qué productos o servicios ofrecerás?
- ¿Cómo llegarán a tus clientes?
- ¿Qué actividades serán imprescindibles?
- ¿Qué recursos necesitarás?
- ¿Cómo obtendrás ingresos?

No es necesario tener todas las respuestas desde el principio. Lo importante es contar con una primera planificación que podrás mejorar con el tiempo.

> 4.2 Los elementos clave de tu negocio

Antes de empezar, identifica los aspectos básicos de tu proyecto.

Elemento	Ejemplo
<i>Producto o servicio</i>	<i>Elaboración de queso artesanal</i>
<i>Actividad principal</i>	<i>Producción y venta directa</i>
<i>Recursos</i>	<i>Local, maquinaria, materia prima</i>
<i>Clientes</i>	<i>Consumidores y tiendas locales</i>
<i>Ingresos</i>	<i>Venta directa y pedidos online</i>



Recursos para tu plan de negocio



Javier quiere crear una empresa de rutas en bicicleta eléctrica.

Para poner en marcha su negocio necesita adquirir bicicletas, diseñar recorridos, contratar un seguro y promocionar la actividad a través de Internet y oficinas de turismo.

Identificar estos elementos le permite planificar mejor la inversión inicial y organizar el trabajo



DISEÑA TU MODELO DE NEGOCIO

¿Qué productos o servicios ofrecerás?

¿Qué actividades serán imprescindibles?

¿Qué recursos necesitarás?

¿Cómo llegarás a tus clientes?

¿Cómo generarás ingresos?



Utiliza este prompt para organizar tu modelo de negocio.

- Actúa como consultor especializado en emprendimiento rural.
- Mi negocio consiste en [Describe tu proyecto].
- Ayúdame a identificar:
 - los productos o servicios que puedo ofrecer;
 - las actividades principales del negocio;
 - los recursos que necesitaré;
 - las posibles fuentes de ingresos;
 - los aspectos que debería planificar antes de empezar.
- Si necesitas más información, pregúntame antes de responder.



Empieza con un modelo de negocio sencillo. A medida que tu proyecto crezca podrás incorporar nuevos productos, servicios o canales de venta.



Antes de continuar...

- ☐ He definido qué voy a ofrecer.
- ☐ Conozco las actividades principales de mi negocio.
- ☐ He identificado los recursos necesarios.
- ☐ Sé cómo generaré ingresos.
- ☐ He utilizado la IA para mejorar mi planificación

TU PLAN DE NEGOCIO VA TOMANDO FORMA

Ya has completado:

- ✓ Descripción de tu negocio.
- ✓ Cliente ideal.
- ✓ Propuesta de valor.
- ✓ Análisis inicial del mercado.
- ✓ Modelo de negocio.

Apartado del plan	Estado	
Descripción del proyecto	✓	Completado
Cliente objetivo	✓	Completado
Propuesta de valor	✓	Completado
Análisis de mercado	✓	Completado
Modelo de negocio	✓	Completado
Organización y recursos	⚙️	el siguiente punto

5

ORGANIZA
TU ACTIVIDAD

Organiza tu actividad

¿Qué aprenderás?

Para que un negocio funcione necesita una buena organización. En este punto identificarás los recursos necesarios para desarrollar tu actividad y planificarás cómo gestionar tu día a día.

Al finalizar habrás identificado:

- ✓ Los recursos materiales que necesitarás.
- ✓ Las herramientas que utilizarás.
- ✓ Las personas que pueden participar en el proyecto.
- ✓ Las tareas principales de tu actividad.

> 5.1 ¿Qué necesitas para empezar?

Todo negocio necesita unos recursos mínimos para poder desarrollar su actividad.

Dependiendo del tipo de proyecto, pueden ser muy diferentes, pero normalmente se agrupan en cuatro categorías.

Tipo de recurso	Ejemplos
<i>Materiales</i>	<i>Local, maquinaria, herramientas, vehículo.</i>
<i>Tecnológicos</i>	<i>Ordenador, conexión a Internet, software de gestión.</i>
<i>Humanos</i>	<i>Personal, colaboradores o profesionales externos.</i>
<i>Clientes</i>	<i>Inversión inicial y recursos financieros.</i>

> 5.2 Organiza las tareas de tu negocio

Además de los recursos, piensa en las tareas que deberás realizar para que tu negocio funcione.

Por ejemplo:

- Atender a los clientes.
- Elaborar o prestar el servicio.
- Gestionar pedidos.
- Promocionar el negocio.
- Llevar la administración.

Tener claras estas actividades facilitará la organización del trabajo.



Recursos para tu plan de negocio



Elena quiere abrir un pequeño obrador de mermeladas artesanales.

Para comenzar necesita un espacio de trabajo, utensilios de cocina, envases, proveedores de fruta, un ordenador para gestionar pedidos y una página web donde mostrar sus productos.

Al identificar todos estos recursos pudo planificar mejor la inversión necesaria.



ORGANIZA TU ACTIVIDAD

¿Qué recursos materiales necesitarás?

¿Qué herramientas o tecnología utilizarás?

¿Necesitarás ayuda de otras personas?

¿Cuáles serán las tareas principales de tu negocio?



Utiliza este prompt para organizar tu actividad.

- Actúa como asesor especializado en emprendimiento rural.
- Mi negocio consiste en: [Describe tu proyecto].
- Ayúdame a identificar:
 - los recursos materiales necesarios;
 - las herramientas tecnológicas recomendables;
 - las tareas principales del negocio;
 - qué aspectos debería organizar antes de iniciar la actividad
- Si necesitas más información, pregúntame antes de responder.



Haz una lista con todo lo que realmente necesitas para empezar. Distinguir entre lo imprescindible y lo que podrás incorporar más adelante te ayudará a controlar mejor la inversión inicial.



Antes de continuar...

- ☐ He identificado los recursos necesarios.
- ☐ Sé qué herramientas utilizaré.
- ☐ He definido las principales tareas de mi actividad.
- ☐ He planificado cómo organizar mi negocio.
- ☐ He utilizado la IA para revisar mi planificación.

TU PLAN DE NEGOCIO VA TOMANDO FORMA

Ya has completado:

- ✓ Descripción de tu negocio.
- ✓ Cliente ideal.
- ✓ Propuesta de valor.
- ✓ Análisis inicial del mercado.
- ✓ Modelo de negocio.
- ✓ Organización de la actividad.

Apartado del plan	Estado	Apartado del plan	Estado
Descripción del proyecto	✓	Modelo de negocio	✓
Cliente objetivo	✓	Organización y recursos	✓
Propuesta de valor	✓	Plan económico	⚙️
Análisis de mercado	✓		

6

CALCULA LA
VIABILIDAD
ECONÓMICA
DE TU NEGOCIO

Calcula la viabilidad económica de tu negocio

¿Qué aprenderás?

Conocer los números de tu negocio te ayudará a tomar mejores decisiones desde el principio. En este punto realizarás una primera estimación de la inversión necesaria, los gastos, los ingresos y el posible beneficio de tu actividad.

Al finalizar habrás identificado:

- ✓ La inversión inicial.
- ✓ Los principales gastos.
- ✓ Las posibles fuentes de ingresos.
- ✓ Una primera estimación de la viabilidad económica de tu proyecto.

> 5.1 ¿Qué necesitas para empezar?

Antes de iniciar tu actividad, es importante calcular cuánto dinero necesitarás para poner en marcha tu negocio.

Algunos gastos habituales son:

Concepto	Ejemplos
Equipamiento	Maquinaria, herramientas, mobiliario.
Instalaciones	Local, acondicionamiento o alquiler.
Tecnología	Ordenador, página web, programas informáticos.
Trámites	Licencias, seguros o registros.

> 6.2 Calcula tus ingresos y gastos

Una vez en funcionamiento, tu negocio tendrá gastos e ingresos de forma habitual.

Concepto

*Alquiler.
Suministros.
Materias primas.
Transporte.
Publicidad.
Seguros.
Cuotas o servicios profesionales.*

Ingresos

*Proceden de la venta de tus productos o servicios.
El objetivo es comprobar que los ingresos previstos permiten cubrir los gastos y obtener un beneficio.*



Recursos para tu plan de negocio



Luis quiere abrir una pequeña empresa de mantenimiento de jardines.

Calcula que necesitará invertir en herramientas, un vehículo y material de trabajo. Después estima cuántos servicios podrá realizar al mes y cuál será el ingreso medio por cada uno.

Gracias a estos cálculos puede comprobar si su proyecto resulta económicamente viable antes de realizar la inversión.



HAZ UNA PRIMERA ESTIMACIÓN

¿Qué inversión inicial necesitarás?

¿Cuáles serán tus principales gastos mensuales?

¿Cómo obtendrás ingresos?

¿Crees que los ingresos cubrirán los gastos?



Utiliza este prompt para elaborar una primera previsión económica.

- Actúa como asesor especializado en emprendimiento rural.
- Mi negocio consiste en: [Describe tu proyecto].
- Ayúdame a elaborar una estimación sencilla de:
 - la inversión inicial;
 - los principales gastos;
 - las posibles fuentes de ingresos;
 - los aspectos económicos que debería tener en cuenta antes de comenzar.
- Si necesitas más información, pregúntame antes de responder.



Realiza estimaciones realistas y deja un margen para imprevistos. Es preferible calcular unos gastos algo superiores a los previstos que quedarse corto en la planificación.



Antes de continuar...

- ☐ He calculado la inversión inicial.
- ☐ He identificado los principales gastos.
- ☐ He definido cómo obtendré ingresos.
- ☐ Tengo una primera estimación de la viabilidad económica.
- ☐ He utilizado la IA para revisar mis cálculos.

TU PLAN DE NEGOCIO VA TOMANDO FORMA

Ya has completado:

- ✓ Descripción de tu negocio.
- ✓ Cliente ideal.
- ✓ Propuesta de valor.
- ✓ Análisis inicial del mercado.
- ✓ Modelo de negocio.
- ✓ Organización de la actividad.
- ✓ Plan económico inicial.

Apartado del plan	Estado	Apartado del plan	Estado
Descripción del proyecto	✓	Modelo de negocio	✓
Cliente objetivo	✓	Organización y recursos	✓
Propuesta de valor	✓	Plan económico	✓
Análisis de mercado	✓	Estrategia de marketing	⚙️

7



DAA
CONOCER
TU NEGOCIO

Da a conocer tu negocio

¿Qué aprenderás?

Un buen producto o servicio necesita darse a conocer para llegar a sus clientes. En este capítulo aprenderás a definir cómo promocionar tu negocio, qué canales utilizar y cómo la Inteligencia Artificial puede ayudarte a crear contenidos de forma rápida y sencilla.

Al finalizar habrás identificado:

- ✓ Cómo dar a conocer tu negocio.
- ✓ Los canales de comunicación más adecuados.
- ✓ Los primeros mensajes para promocionar tu proyecto

> 7.1 ¿Cómo llegarás a tus clientes?

No todos los negocios necesitan utilizar los mismos canales de comunicación. Lo importante es elegir aquellos donde se encuentra tu público objetivo. Algunos de los más habituales son:

Canal	¿Para qué puede servir?
Página web	Mostrar tu negocio y facilitar el contacto.
Redes sociales	Compartir novedades y conectar con tus clientes.
WhatsApp Business	Atender consultas y gestionar pedidos.
Ferias y mercados	Dar a conocer tus productos o servicios.
Colaboraciones locales	Crear alianzas con otros negocios o entidades.

> 7.2 ¿Qué vas a comunicar?

Tus clientes quieren saber cómo puedes ayudarles.

Cuando hables de tu negocio intenta responder siempre a estas preguntas:

- ¿Qué ofreces?
- ¿Qué problema resuelves?
- ¿Qué beneficio obtiene el cliente?
- ¿Cómo puede contactar contigo?

Un mensaje sencillo y claro suele ser mucho más efectivo que uno demasiado complejo



Recursos para tu plan de negocio



Ana elabora cosmética natural con plantas aromáticas cultivadas en su finca.

Para dar a conocer su negocio crea una página en redes sociales donde comparte el proceso de elaboración de sus productos, participa en ferias locales y colabora con alojamientos rurales de la zona para ofrecer pequeños lotes de bienvenida a sus clientes.

Gracias a la combinación de acciones presenciales y digitales consigue aumentar la visibilidad de su marca



DISEÑA TU ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

¿Cómo darás a conocer tu negocio?

¿Qué canales utilizarás?

¿Qué mensaje quieres transmitir a tus clientes?

¿Qué acción realizarás para conseguir tus primeros clientes?



Utiliza este prompt para crear tu estrategia de comunicación.

- Actúa como especialista en marketing para pequeños negocios rurales.
- Mi negocio consiste en: [Describe tu proyecto].
- Ayúdame a:
 - elegir los mejores canales para promocionarlo;
 - redactar un mensaje de presentación;
 - proponer cinco ideas para atraer a mis primeros clientes;
 - crear una publicación para redes sociales.
- Si necesitas más información, pregúntame antes de responder.



No es necesario estar presente en todas las redes sociales. Empieza por uno o dos canales donde se encuentre tu público y publica contenido útil y constante.



Antes de continuar...

- ☐ He definido cómo daré a conocer mi negocio.
- ☐ He elegido los canales de comunicación.
- ☐ Tengo un mensaje claro para presentar mi proyecto.
- ☐ He pensado una acción para captar mis primeros clientes.
- ☐ He utilizado la IA para generar ideas de comunicación.

TU PLAN DE NEGOCIO VA TOMANDO FORMA

Ya has completado:

- ✓ Descripción de tu negocio.
- ✓ Cliente ideal.
- ✓ Propuesta de valor.
- ✓ Análisis inicial del mercado.
- ✓ Modelo de negocio.
- ✓ Organización de la actividad.
- ✓ Plan económico inicial.
- ✓ Estrategia de comunicación.

Apartado del plan	Estado	Apartado del plan	Estado
Descripción del proyecto	✓	Organización y recursos	✓
Cliente objetivo	✓	Plan económico	✓
Propuesta de valor	✓	Estrategia de marketing	✓
Análisis de mercado	✓	Plan de acción	⚙️
Modelo de negocio	✓		

8

PLANIFICA
LOS PRÓXIMOS
PASOS

Planifica los próximos pasos

¿Qué aprenderás?

Una buena planificación te ayudará a poner en marcha tu negocio de forma organizada. En este capítulo definirás las primeras acciones que debes realizar, establecerás prioridades y crearás un calendario sencillo para comenzar tu actividad.

Al finalizar habrás identificado:

- ✓ Las acciones prioritarias.
- ✓ Los objetivos a corto plazo.
- ✓ Un calendario de trabajo.
- ✓ Los primeros pasos para poner en marcha tu negocio.

> 8.1 Define tus prioridades

No es necesario hacerlo todo a la vez. Identifica las acciones más importantes para iniciar tu proyecto y ordénalas según su prioridad. Por ejemplo:

Prioridad	Acción
Alta	Darte de alta como persona autónoma y realizar los trámites necesarios.
Media	Crear la página web y los perfiles en redes sociales.
Baja	Incorporar nuevos productos o servicios.

Organizar las tareas te permitirá avanzar paso a paso y evitar la sensación de que todo es urgente.

> 8.2 Establece tus objetivos

Fijar objetivos concretos te ayudará a medir el progreso de tu negocio. Procura que sean claros, realistas y alcanzables.

Ejemplo:

- Conseguir los primeros 10 clientes.
- Lanzar la página web.
- Participar en una feria local.
- Publicar contenido en redes sociales una vez por semana



Recursos para tu plan de negocio



David quiere poner en marcha una pequeña explotación de plantas aromáticas.

Antes de comenzar organiza sus tareas por orden de prioridad: solicita los permisos necesarios, prepara el terreno, contacta con proveedores y diseña una pequeña estrategia para promocionar sus productos.

Gracias a esta planificación evita retrasos y organiza mejor su tiempo.



MI PLAN DE ACCIÓN

¿Cuál será la primera acción que realizarás?

¿Qué otras tres acciones son prioritarias?

1

2

3

¿Qué objetivo quieres conseguir durante los próximos tres meses?



Utiliza este prompt para organizar tu plan de acción.

- Actúa como asesor especializado en emprendimiento rural.
- Mi proyecto consiste en: [Describe tu proyecto].
- Ayúdame a elaborar un plan de acción para los próximos tres meses indicando:
 - las tareas prioritarias;
 - el orden en que debería realizarlas;
 - Los posibles obstáculos;
 - recomendaciones para organizar mejor mi tiempo.
- Si necesitas más información, pregúntame antes de responder.



Empieza con objetivos pequeños y alcanzables. Completar cada paso te ayudará a avanzar con mayor seguridad y a mantener la motivación.



Antes de continuar...

- ☐ He definido mis prioridades.
- ☐ Tengo un plan de acción.
- ☐ He establecido objetivos a corto plazo.
- ☐ Sé cuáles serán mis primeros pasos.
- ☐ He utilizado la IA para organizar mi planificación.

TU PLAN DE NEGOCIO VA TOMANDO FORMA

Ya has completado:

- ✓ Descripción de tu negocio.
- ✓ Organización de la actividad.
- ✓ Cliente ideal.
- ✓ Plan económico inicial.
- ✓ Propuesta de valor.
- ✓ Estrategia de comunicación.
- ✓ Análisis inicial del mercado.
- ✓ Plan de acción.
- ✓ Modelo de negocio.

Apartado del plan	Estado	Apartado del plan	Estado
Descripción del proyecto	✓	Organización y recursos	✓
Cliente objetivo	✓	Plan económico	✓
Propuesta de valor	✓	Estrategia de marketing	✓
Análisis de mercado	✓	Plan de acción	✓
Modelo de negocio	✓	Documento final	⚙️

9

CREA
TU PLAN
DE NEGOCIO
CON IA

Crea tu plan de negocio con IA

¿Qué aprenderás?

Has llegado al último paso. A lo largo de esta guía has definido tu idea de negocio, analizado el mercado, organizado tu actividad y planificado cómo poner en marcha tu proyecto.

Ahora es el momento de reunir toda esa información y convertirla en un primer plan de negocio con ayuda de la Inteligencia Artificial.

Al finalizar habrás obtenido:

- ✓ Un primer borrador de tu plan de negocio.
- ✓ Un documento estructurado y fácil de revisar.
- ✓ Una base sobre la que seguir trabajando y mejorando.

> 9.1 Reúne toda la información

Antes de utilizar la IA, revisa que has completado los apartados de los capítulos anteriores.

Necesitarás tener definidos:

- La descripción de tu negocio.
- Tu cliente objetivo.
- Tu propuesta de valor.
- El análisis de mercado.
- El modelo de negocio.
- La organización de la actividad.
- El plan económico.
- La estrategia de comunicación.
- El plan de acción.

Cuanta más información aportes, mejor será el resultado.

> 9.2 Genera el primer borrador

Una vez tengas toda la información preparada, puedes pedir a la IA que la organice en un documento estructurado.

No se trata de crear un plan perfecto, sino de obtener un primer borrador que podrás revisar, ampliar y adaptar a tu proyecto.



Recursos para tu plan de negocio



ANTES DE GENERAR TU PLAN DE NEGOCIO,
dedica unos minutos a revisar todo lo que has preparado.

¿Qué apartado consideras que necesitas mejorar?

¿Qué información todavía te falta?

¿Qué aspectos quieres revisar antes de presentar tu proyecto?



Utiliza este prompt para generar el primer borrador de tu plan de negocio.

- Actúa como consultor especializado en emprendimiento rural.
- A continuación te facilitaré la información de mi proyecto.
- Organízala y redacta un plan de negocio con un lenguaje claro, profesional y fácil de comprender.
- Estructura el documento con los siguientes apartados:
 - Descripción del proyecto.
 - Cliente objetivo.
 - Propuesta de valor.
 - Análisis de mercado.
 - Modelo de negocio.
 - Organización y recursos.
 - Plan económico.
 - Estrategia de comunicación.
 - Plan de acción.
- Si detectas que falta información, indícamelo antes de redactar el documento.



La IA puede ayudarte a redactar un buen primer borrador, pero el plan de negocio debe reflejar la realidad de tu proyecto. Revísalo, complétalo y adaptalo antes de utilizarlo para solicitar financiación, buscar colaboradores o presentar tu idea.



Antes de dar por finalizada la guía...

- ☐ He revisado toda la información de mi proyecto.
- ☐ He generado un primer borrador con ayuda de la IA.
- ☐ He revisado y adaptado el documento.
- ☐ Tengo una base sólida para seguir desarrollando mi negocio.



¡Enhorabuena!

Has completado esta guía y ya dispones de un primer plan de negocio para tu proyecto.

Recuerda que un plan de negocio no es un documento cerrado. A medida que tu actividad evolucione, podrás actualizarlo, incorporar nuevas ideas y adaptarlo a los cambios del mercado.

La Inteligencia Artificial puede seguir acompañándote en ese proceso, ayudándote a analizar información, generar nuevas propuestas y mejorar la planificación de tu negocio.

Lo más importante es que ya has dado el primer paso: convertir una idea en un proyecto con una planificación clara y estructurada.

TU PLAN DE NEGOCIO ESTÁ COMPLETO

Has desarrollado:

- ✓ Descripción de tu negocio.
- ✓ Organización de la actividad.
- ✓ Cliente ideal.
- ✓ Plan económico inicial.
- ✓ Propuesta de valor.
- ✓ Estrategia de comunicación.
- ✓ Análisis inicial del mercado.
- ✓ Plan de acción.
- ✓ Modelo de negocio.

Ya dispones de un primer plan de negocio que podrás seguir perfeccionando y adaptando al crecimiento de tu proyecto.

