

Plan de negocios de una ferretería

Si vas a empezar una ferretería, es preciso que planees muy bien cómo lo harás, y una de las mejores formas de iniciar un proyecto de inversión es armar un proyección de todo lo que implicará este negocio, donde deberás prever varios aspectos como inventario, local, competencia, etc. Por tanto, aquí te presentamos un ejemplo de **plan de negocios de una ferretería** para que tú lo vayas llenando según tus datos, así que solo te damos el diseño de una empresa ficticia.

Índice

- [Resumen ejecutivo](#)
- [Descripción de una ferretería](#)
- [Modelos de ferreterías pequeñas](#)
- [Análisis de mercado](#)
- [Productos y servicios](#)
- [Administración y gerencia](#)
- [Plan de marketing](#)
- [Proyección financiera](#)
- [Anexos](#)

Resumen ejecutivo

Introducción

El martillo ágil es una ferretería que ofrece toda una gama de herramientas para arreglar los desperfectos del hogar y la solución en herramientas y materiales para conocedores de las áreas de carpintería, plomería, electricidad, etc.

Este negocio surge por la necesidad de herramientas tanto por el área geográfica como en el resto de la ciudad, el concepto innovador de esta empresa es ofrecer envíos a domicilio, la automatización de pedidos por medio del sitio web o app y el pago por medio de la terminal de cobro.

Perfil del negocio

Dueño del negocio: Jesús Santibáñez

Número telefónico: 777 7777 7777 / Cel.: 777 7777 7777

Email: martilloagil@gmail.com

Registro IMPI: 22 de septiembre de 2012

Número de registro: 59787416165

Dirección considerada del negocio: Colonia TTTT. Calle #44, esquina con YYYYY.

[Puedes agregar otros datos relevantes para la credibilidad y formalidad del plan de **negocio de ferretería**]

Productos y servicios a ofrecer

La tienda ofrecerá diversas herramientas para diferentes áreas de trabajo, cabe aclarar que en su mayoría el inventario se limitará al menudeo, y no irá por lo industrial, por el momento.

La razón de ello es para el fácil envío por la ciudad del producto en motocicleta. Pero el stock se desarrollará más adelante.

El mercado

De acuerdo con el estudio de mercado que se hizo sobre la colonia, los principales compradores son hombres que van de los 25 a los 50 años. En su mayoría padres de familia.

Pero el perfil del comprador potencial se irá desarrollando más adelante.

Descripción de la empresa

¿Qué es El martillo ágil?

El martillo ágil es una ferretería cuyo principal objetivo es brindar de forma breve herramientas y materiales para las descomposturas del hogar e instalación.

¿Cómo lo hacemos? A través de un precio competitivo y justo; donde la mayor ventaja es el envío a domicilio a cualquier parte de la ciudad gracias a los pedidos digitales a través de nuestra página web oficial y nuestra app.

Misión

Proveer de herramientas y materiales para los arreglos e instalaciones del hogar, oficina, etc. Llevando nuestro producto a cualquier parte de la ciudad a la mayor brevedad posible al menudeo.

[Aprende [cómo hacer la misión de tu empresa](#) para tener mejor definidos los objetivos de tu industria]

Visión

Ser líder ferretero en la ciudad para que posteriormente se abran otras sucursales en otras regiones y estados, esto gracias a la practicidad de nuestra app.

¿Por qué elegir a *El martillo ágil*?

Porque somos proveedores breves en cuestión de herramientas de trabajo, y porque, sin importar la colonia, llevamos nuestro producto a cualquier parte de la ciudad.

También manejamos un precio justo y competitivo para nuestros clientes, en donde no se cobra el gasto de envío para ser el proveedor #1 de carpinteros, plomeros, albañiles, etc.

[Antes de que continúes con leyendo este ejemplo de **plan de negocios para una ferretería**, te invito a que más tarde le des un vistazo a nuestra sección de [modelos de planes de negocio](#).]

Modelos de ferreterías pequeñas

Existen varios modelos de ferreterías pequeñas, entre ellos:

- Ferretería de barrio
- Ferretería enfocada en pinturas
- Ferretería enfocada en material eléctrico
- Ferretería enfocada en gas
- Ferretería con servicios a domicilio

Usualmente, las grandes ferreterías son aquellas que venden de todo, lo cual requiere de gran inversión. Por lo tanto necesitan grandes espacios y muchísimo inventario. Si decides empezar por una ferretería especializada, la inversión será menor y el espacio a alquilar también lo será.

Análisis de mercado

A través de una empresa que hace estudios de mercado por internet, se encontró que en la zona el perfil del comprador con mayor potencial es el siguiente:

- Sexo: masculino.
- Edad de 25 a 50 años.
- Ocupación: jefes de familia con trabajos de tiempo completo.
- Necesidades más consecuentes: arreglos e instalación en el hogar.
- Herramientas más solicitadas: llaves, cinta teflón, desarmadores y tornillos.

Además, la experiencia propia en la zona ha demostrado lo rentable que puede ser este negocio. Esto es a través de una serie de breves encuestas en la colonia.

Sumado a esto, la observación por dicha región comprobó que la competencia directa son dos ferreterías más por la zona, con una diferencia de distancia de nuestro negocio de 300 mts aproximadamente.

Aunado a ello, los estudios de mercado señalan que la posibilidad económica del prospecto es suficiente para costear las herramientas vendidas, por lo que esto se aplica casi en la totalidad de la ciudad, lo que hace a *El martillo ágil* un buen negocio debido a su envío a domicilio.

La probabilidad del éxito en el envío a domicilio está en que no se cobra un cargo extra por él, siempre y cuando el producto(s) sea mayor a un gasto de \$100.

Hay que agregar que... [Continúa describiendo el estudio que hayas realizado por medio de entrevistas, encuestas en la zona, recabado de datos por internet, agencias de estudios de mercado, etc.].

- [Ver curso «Plan de negocios express» >>](#)
- [Ver curso «Cómo poner una ferretería» >>](#)
- [Ver curso «Cómo iniciar un negocio» >>](#)

Productos y servicios

Productos

La gama de productos con los que contamos son herramientas para áreas de carpintería, cerrajería, albañilería, etc.

Sin embargo, se atacan a dos tipos de clientes: aquel que no está dedicado a ninguna de estas áreas (hombre de casa que necesita arreglar o instalar cosas); y profesionistas del área (los que prestan su servicio de reparación e instalación).

Por tanto el inventario inicial de este negocio se ha dividido por áreas:

Carpintería: clavos, martillos, etc.

Plomería: tuberías de metal y plásticos, cinta teflón, etc.

Electricidad: cables para redes, apagadores, etc.

[En esta parte del **ejemplo de plan de negocios de una ferretería** deberás desglosar todo el inventario inicial que tienes pensado para empezar. Recuerda que puedes desglosarlo como tú creas conveniente, por ejemplo, por tipos de herramientas como llaves, tuberías, etc.]

Servicios

El principal servicio, y ventaja de este negocio, es el envío de los productos en la ciudad a través del pedido automatizado a través de nuestro sitio oficial y app.

Con la ayuda de una agencia de desarrolladores web se limitará el envío de productos dentro la ciudad, por lo que no habrá riesgo con otras tiendas online.

Estas como tal no significarán un peligro debido que estos en su mayoría cobran el envío; mientras que *El martillo ágil* incluye dicho servicio. Pues el punto es ser una solución en proveer herramientas sin la barrera de tener solo una sucursal.

Administración y gerencia

En caso de la gerencia somos conscientes de que este tipo de negocio requiere en todo su personal a conocedores de áreas de instalación y reparación y no solo en ventas.

Por tanto la capacitación y experiencia previa en estos campos serán prioridad para armar al equipo de *El martillo ágil*.

Dado esto, el organigrama del negocio sería el siguiente:



[Si tienes pensado a más personal u otros cargos, estos se deben agregar al plan de negocios de una ferretería]

Plan de marketing

La cuestión de publicidad y venta de los productos del negocio se hará junto con un equipo de desarrolladores web; esto por la parte de la difusión en internet con la creación de un sitio web. Por otro lado, la recomendación entre contactos de la zona también aportará el crecimiento del negocio.

Aunado a ello, nuestro previo estudio de mercado nos indica qué herramientas y materiales son los más solicitados en la zona para darles mayor promoción.

La estrategia de marketing digital no se quedará únicamente en un sitio web, sino que se complementará con una app para que los usuarios hagan sus pedidos y encargos desde ahí; así se hará el envío a domicilio.

Cabe recalcar que la toma de pedidos puede hacerse por vía telefónica, web (por el sitio), y Whatsapp. Así que la app no será el único medio para nuestros clientes.

[Continúa agregando las formas publicitarias que se te ocurran ideales para el plan de negocios de una ferretería]

Proyección financiera

A continuación se desglosan los gastos considerados para la inversión inicial, la cantidad para el primer mes y en cómo se piensa llegar al retorno de inversión según el estudio de mercado:

Área de inversión	Producto/Servicio a invertir	Cantidad por mes	Precio al consumidor	Costo máx. estimado	
Consumo	Renta de local	—	—	\$7000	
	Luz	—	—	\$500	
	Sueldos	5	—	\$20000	
	Servicio de agua	(Anual)	—	\$700	
Difusión	Creación de app	1 (gasto único)	—	\$10000	
	Creación de sitio web	1 (gasto único)	—	\$9000	
	Anuncios en Facebook	2	—	\$2000	
	Spot de radio	1	—	\$4000	
Inventario	Tubería	Adaptador de regadera	20	\$30	\$500
		Válvula expulsora	20	\$40	\$700
		Conexiones de cople	15	\$70	\$950
	Iluminación	Foco ahorrador	40	\$60	\$2200
		Focos Led	10	\$60	\$550
		Lámpara Cob Led	5	\$1200	\$5500
	Utensilios de albañilería	Raya dor para cemento	20	\$70	\$1300
		Bordeador	20	\$80	\$1500
Paleta de albañil		30	\$80	\$1500	
TOTAL				\$66400	

Por tanto, según la proyección financiera, se requiere de una inversión de \$66400, más una reserva de \$20000. Hay que agregar que ya se cuenta con una inversión inicial de \$40000.

[Hay que aclarar que esto es solo un ejemplo de una parte de la proyección financiera, por tanto se aleja mucho de lo que realmente necesita una

ferretería, lo cual puede pasar los \$300000. Así que toma esto como una guía.]

Anexos

Por último adjuntamos los documentos más relevantes para reforzar la información de este plan; también para asegurar la legalidad y confiabilidad en esta ferretería:

[Los anexos no son obligatorios, pero te enlistamos aquellos que serían más relevantes en un plan de negocios de una ferretería]

- Estudios de mercado: entrevistas y gráficas.
- Fotos del local.
- Imagen corporativa (logotipo, misión, visión, etc.).
- Mapa para la ubicación del negocio señalando las competencias directas e indirectas.
- Documentos legales del comercio como Registro de marca IMPI o Permiso de uso de suelo.
- Página web (en caso de tenerla hecha, sino, mandar a hacerla con una agencia de desarrolladores web).
- Currículo del dueño, y empleados o personas involucradas.
- Entre otros.

Esperamos que con este ejemplo de plan negocios de una ferretería puedas redactar y estructurar tu propia planeación como ayuda interna en tu negocio o para mandarla con inversionistas.