

### TITULO PLA EMPRESA.JPG

### http://www.solveris.es/imatges/tecnocampus.jpg

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *NOMBRE DEL PROYECTO* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |  |
| *ACTIVIDAD* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |  |
| *EMPRENDEDOR/A* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |  |
|  |  |  |



 

**Índex**

|  |  |
| --- | --- |
| [**1. Presentación**](#Presentación)  [1.1. Definición del modelo de negocio](#Definición_del_negocio)  [1.2. Descripció](#Descripción_del_equipo_promotor_)n [del equipo promotor](#Descripción_del_equipo_promotor_)[**2. Marketing**](#Marketing)  [2.1. Segmento de clientes](#Producto_y_servicio)  [2.2. Product](#Mercado)o y servicio  [2.3. Competencia](#Competencia)  [2.4. Canales](#Precio)   [2.5.](#Distribución) Relación con el cliente   [2.6.](#Promoción) Fuentes de ingresos[**3. Plan**](#Producción_y_calidad) **operaciones: producción y servicios**  [3.1. Recursos clave](#Producción_y_prestación_de_servicios)   [3.2. Actividades clave](#Calidad)   [3.3. Alianzas](#Equipos_e_infraestructura) clave  [3.4. Estructura](#Seguridad_en_el_trabajo_y_medio_ambiente) de gastos  [**4. Jurídico - fiscal**](#Jurídico-fiscal)  [4.1. Determinación de la forma jurídica](#Determinación_de_la_forma_jurídica)  [4.2. Aspectos laborales](#Aspectos_laborales_del_emprendedor)   [4.3.](#Aspectos_laborales_y_seguridad_social_de) Obligaciones fiscales [4.4. Permisos, licencias y documentación oficial](#Obligaciones_fiscales)   [4.5.](#Permisos,_licencias_y_documentación_ofic) Cobertura de responsabilidades  [4.6.](#Cobertura_de_responsabilidades) Normativa |  |

[**5. Económico - financiero**](#Económico-financiera)

  [5.1. Pla](#Sistema_de_cobros_y_pagos)n de inversión y financiamiento

 5.2. Cuenta de resultados

 5.3. Plan de tesorería

 5.4. Punto de equilibrio

[**6. Valoración**](#Valoración)

  [6.1. Análisis](#Análisis_de_puntos_fuertes_y_débiles) de puntos fuertes y débiles

**7. Anexos**

**1. Presentación**

**1.1. DEFINICIÓN DEL MODELO NEGOCIO**

**Actividad**

Describe la actividad a realizar

**Oportunidad de negocio**

Describe brevemente elproblema o necesidad detectada

**1.2. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO PROMOTOR**

**Equipo, Formación, experiencia y objetivos**

Describe si tienes formación específica sobre el negocio o has trabajado anteriormente en este tipo de negocio

**2. Marketing**

**2.1. SEGMENTO DE CLIENTES**

**Público objetivo y dimensión**

A quién le venderás tu producto/servicio. Grupo de clientes para quién estás creando valor. Agrupar por segmentos: mercado de masas, de nicho, diversificado, etc.

**Cliente y consumidor**

La persona que compra y la que consume el producto/servicio no siempre es la misma. Describe el papel de cada una de ellas en la decisión de compra

**Ámbito geográfico**

Donde piensas ofrecer tu producto/servicio. Explica el porqué

**Situación del mercado**

Cuál es el estado actual de tu mercado. Está en aumento, en retroceso o estancado. Cuál crees que será su evolución en el futuro

**2.2. PRODUCTO Y SERVICIO**

**Descripción del producto y/o servicio**

Cuál es el servicio/producto a ofrecer en cada segmento/tipo de cliente. Si tienes más de un segmento descríbelos

**Propuesta de valor**

Qué valor aporta el producto/servicio (novedad, rendimiento, personalización, ahorro de tiempo o costes, estatus, precio, reducción de gastos, reducción de riesgo, accesibilidad, comodidad, usabilidad, comodidad, etc.)

**Innovación**

Qué innovación incorpora el producto/servicio. Qué destacarías del producto/servicio

**2.3. COMPETENCIA**

**Descripción de la competencia**

Cuál es tu competencia. Existen alternativas al mercado. Descríbelas

**Comparación con la competencia**

Cuáles son los puntos fuertes y débiles de tu competencia respecto a tu servicio

**2.4. CANALES**

**Canales de comunicación y promoción**

Herramientas para darte a conocer y llegar a tu cliente potencial. Estrategia comercial

**Canales de distribución del producto/servicio**

Explica el canal por donde compra el cliente, como harás llegar el producto/servicio a tu cliente y servicio postventa

**2.5. RELACIÓN CON EL CLIENTE**

**Herramientas o instrumentos para relacionarte con los clientes**

Relación de la empresa con cada segmento de cliente: relación personal, autoservicio, comunidad, automatizado, formulario, etc.

**2.6. FUENTES DE INGRESOS**

**Obtención de los ingresos**

Cómo obtienes los ingresos. Precio fijo, cuotas, pago por uso, comisión, etc.

**Variables para la fijación del precio**

Qué variables tendrás en cuenta en el momento de fijar el precio de tu producto/servicio

**Determinación del precio**

Cuál es el precio de tu producto/servicio. Si tienes más de una línea, especifica los precios de cada una de ellas

**Previsión de ventas anuales**

En cuánto tiempo piensas conseguir tus previsiones de ventas. Cómo calculas tus previsiones de ventas

**3. Plan Operaciones: producción y servicio**

**3.1. RECURSOS CLAVE**

**Recursos materiales**

Qué necesitas para poner en marcha la actividad: local, instalaciones, maquinaria, servicios, suministros, etc.

Tener presente criterios de RSE para adquirir o realizar obras que minimicen el impacto en el medio ambiente, y/o ayuden a reducir los consumos energéticos, la generación de residuos o faciliten la reutilización de los productos

**Recursos tecnológicos**

Qué tecnologías necesitarás: servidores, equipo, software, plataforma online, etc.

**Recursos intelectuales**

¿Has pensado en proteger legalmente tu producto o actividad? Patentes, marcas, dominios página web, etc.

**Recursos Humanos**

Equipo necesario para llevar a cabo el proyecto. Organigrama y funciones

**3.2. ACTIVITADES CLAVE**

**Proceso de elaboración del producto y/o servicio**

Detallar todos los pasos y procesos para elaborar el producto y/o prestar el servicio. (Teniendo en cuenta actividades clave, como puede ser gestión de plataformas online, webs, redes, stocks, calidad, etc.). En caso de requerir hacer un prototipo, describir el que se tiene que desarrollar i las métricas para validarlo

**Cronograma y calendario del proyecto**

Planificación temporal de las acciones

**Identificar los puntos críticos**

Analizar los puntos de riesgo del proyecto

**3.3. ALIANZAS Y PARTNERS CLAVE**

Alianzas, prescriptores, colaboradores e incluso los proveedores que se requieren para el éxito del proyecto. Algunas actividades se pueden externalizar y/o determinados recursos que se pueden adquirir fuera de la empresa. ¿Qué criterios de RSE tendréis en cuenta a la hora de escoger vuestros *partners*?

**3.4. ESTRUCTURA DE INVERSIONES Y GASTOS**

Especifica los costes del proyecto. Detalla los costes de la prestación del producto y/o del servicio, de los recursos materiales, de los recursos tecnológicos, de recursos humanos, de los recursos intelectuales, de los canales de comunicación, del mantenimiento, etc.

**4. Jurídico -fiscal**

**4.1. DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA**

**Determinación de la forma jurídica**

Explica la forma jurídica escogida

**Pasos para la tramitación de la forma jurídica y el alta de la empresa**

Qué pasos debes seguir para tramitación de la forma jurídica. Y para darla de alta.

El **punto PAE** (Punto de Atención al Emprendedor) que tienes a tu disposición a l’**OME (Oficina Mataró Empresa)** te facilita la constitución y alta de tu empresa como Empresario Individual o Sociedad Limitada

**4.2. ASPECTOS LABORALES**

**Seguridad social del emprendedor**

Régimen de la Seguridad Social que tendrá el equipo promotor (Régimen General o Régimen Especial de los Trabajadores Autónomos)

**Modalidades contractuales de trabajadores**

Tipo de contrato laboral.

Políticas de responsabilidad social con el equipo de trabajo como: medidas de conciliación (teletrabajo, flexibilidad) / promoción / formación / prevención de riesgos

**4.3. OBLIGACIONES FISCALES**

**Impuestos y tasas**

Qué impuestos y tasas debes pagar: IRPF, IS, IBI, residuos....

Consulta posibles bonificaciones locales en la **OME (Oficina Mataró Empresa)**

**4.4. PERMISOS, LICENCIAS Y DOCUMENTACIÓN OFICIAL**

**Permisos y licencias**

Qué permisos y licencias necesitas para el desarrollo de tu actividad. Consulta en la **OME (Oficina Mataró Empresa)**

**Documentación oficial**

Qué documentación oficial necesitas para el desarrollo de la actividad

**4.5. COBERTURA DE RESPONSABILIDADES**

**Seguros**

Necesitas contratar algún tipo de seguro

**4.6. NORMATIVA**

Cuál es la normativa aplicable a la tu empresa o actividad. Seguridad en el trabajo, medio ambiente, gestión de residuos, prevención de riesgos, LOPD, LSI, etc.

**5. Económico – financiero**

Analiza la viabilidad económica y financiera del proyecto mediante una hoja de cálculo que te proporcionamos para facilitar la elaboración de este apartado

**5.1 PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN INICIAL**

Recoge la inversión en activo fijo y circulante necesario para iniciar la actividad

**5.2 CUENTA DE RESULTADOS**

Recoge todos los ingresos y gastos que soportará la empresa

**5.3 PLAN DE TESORERIA**

Recoge la previsión del cobro y pago, es decir, de las entradas y salidas de caja. Hace falta distinguir claramente entre cobros e ingresos y los pagos y gastos

**5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO**

Es el nivel de ventas necesario para cubrir los gastos de empresa

**6. Valoración**

**6.1. ANALISIS DE PUNTOS FUERTES Y DEBILES**

**Fortalezas**

Destaca los aspectos más positivos del proyecto

**Debilidades**

Cuáles son los puntos débiles del proyecto

**Oportunidades**

Cuáles son las oportunidades externas que pueden surgir en tu proyecto

**Amenazas**

Cuáles crees que son las amenazas externas para tu proyecto

Cuál sería la estrategia de desarrollo del proyecto para reforzar los puntos fuertes y evitar los puntos débiles. Cómo aprovecharás las oportunidades y harás frente a las amenazas

**7. Anexos**

En este apartado podrás presentar toda la documentación necesaria per completar tu proyecto empresarial