



GUIÓ PLA D'EMPRESA

RESUM

- Aspectes més rellevants del projecte.

1. PERSONA EMPRENEDORA O EQUIP FUNDADOR I DEFINICIÓ DEL NEGOCI I OPORTUNITATS

- Dades personals, formació i experiència laboral (CV + informe de vida laboral).
- Motius de la iniciativa i objectius personals.
- Definició general del negoci: tipus d'activitat i forma i lloc de distribució.
- Concreta quina és l'**oportunitat de negoci**.

2. PLA DE MÀRQUETING

- Necessitats que satisfà el producte o servei.
- Descripció del producte o servei.
- Anàlisi de l'entorn: mercat de treball (factors econòmics, factors culturals) i canvis previstos.
- Anàlisi del mercat
 - Zona geogràfica: on es preveu comercialitzar el producte o servei?
 - Càlcul del volum del mercat, anàlisi de les barreres d'entrada
 - Clients potencials: Quins són? Quants són? Quin poder adquisitiu que tenen? Motius principals per comprar el nostre producte/servei.
 - Competència: Quins competidors? On s'ubiquen? Preus que treballen? Punts forts i punts febles en relació a la nostra empresa. Quins són els productes o serveis substituïts? Per què ens compraran a nosaltres?
- Política de producte./servei (Nº i tipus de variants, qualitat, marca, envàs, disseny...).
- Política de comunicació (descriure els mitjans més adients en funció dels clients a qui ens dirigim). Valorar costos de cada actuació.
- Política de distribució: venda directa o indirecta.
- Política de preus: estratègia de preus i mètode de fixació de preus (llista de preus si s'escau).
- Previsió de vendes. Quantes unitats (productes / serveis) podem vendre (al dia, a la setmana, al mes) i a quins preus. Quina facturació podem obtenir en funció de la nostra capacitat productiva.

Amb el suport i finançament de:



3. PLA DE PRODUCCIÓ O D'OPERACIONS

- Procés de producció o d'operacions: capacitat productiva (horari de treball si és un servei), recursos necessaris, tecnologia necessària, amb quin personal es compta? Aparença del local.
- Ubicació i descripció del local (m2) i equips necessaris (**adjuntar plànol del local**).
- Pla tecnològic. Tecnologia utilitzada i estat en el que es troba el mercat (si s'escau).
- Gestió d'existències: aprovisionament i emmagatzematge (material necessari, proveïdors amb qui tractarem i preus i condicions que ens ofereixen, terminis de lliurament).
- Determinació del cost del producte/servei. Distingir costos fixes (lloguer, gestoria, assegurança, publicitat, subministraments, personal..) i costos variables. Definir marge comercial.
- Gestió de la qualitat.
- Seguretat i higiene, i gestió mediambiental.

4. PLA D'ORGANITZACIÓ

- Estructura organitzativa: tasques i activitats que s'han de dur a terme i les persones que les han de fer.
- Planificació de RRHH: persones necessàries, selecció, formació, tipus de contractes i remuneracions. Distribució dels beneficis entre els socis si es dona el cas.

5. PLA JURÍDIC-FISCAL

- Forma Jurídica. Permisos, llicències i obligacions registrals.
- Contractació (si s'escau).
- Obligacions Fiscals i cobertura de responsabilitats.
- Marques i patents.
- Organismes i mesures de suport a la creació d'empreses.

6. PLA ECONÒMIC FINANCER

- Càlcul de la inversió inicial (**adjuntar pressupostos o factures proforma**)
- Pla de finançament (fonts pròpies + fonts alienes).
- Càlcul del punt d'equilibri (ingressos necessaris a partir dels quals tindrem beneficis).
- Compte de pèrdues i guanys a 3 anys (ingressos previstos – despeses previstes).
- Pla de tresoreria a 1 any (cobraments i pagaments previstos).

Aquesta acció està subvencionada pel Servei Públic d'Ocupació en el marc dels Programes de suport al desenvolupament local. Amb el suport del Departament d'Empresa i Coneixement i el cofinançament del FSE. 2/2