

### TITULO PLA EMPRESA.JPG

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *NOM DEL PROJECTE* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |  |
| *ACTIVITAT* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |  |
| *EMPRENEDOR/A* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |  |
|  |  |  |







**Índex**

|  |  |
| --- | --- |
| [**1. Presentació**](#Presentación)  [1.1. Definició del model de negoci](#Definición_del_negocio)  [1.2. Descripció](#Descripción_del_equipo_promotor_) [de l’ equip promotor](#Descripción_del_equipo_promotor_)  [**2. Màrqueting**](#Marketing)  [2.1. Segment de clients](#Producto_y_servicio)  [2.2. Producte](#Mercado) i servei  [2.3. Competència](#Competencia)  [2.4. Canals](#Precio)  [2.5.](#Distribución) Relació amb el client  [2.6.](#Promoción) Fonts d’ingressos  [**3. Pla**](#Producción_y_calidad) **operacions: producció i serveis**  [3.1. Recursos clau](#Producción_y_prestación_de_servicios)  [3.2. Activitats clau](#Calidad)  [3.3. Aliances](#Equipos_e_infraestructura) clau  [3.4. Estructura](#Seguridad_en_el_trabajo_y_medio_ambiente) de despeses  [**4. Jurídic - fiscal**](#Jurídico-fiscal)  [4.1. Determinació de la forma jurídica](#Determinación_de_la_forma_jurídica)  [4.2. Aspectes laborals](#Aspectos_laborales_del_emprendedor)  [4.3.](#Aspectos_laborales_y_seguridad_social_de) Obligacions fiscals  [4.4. Permisos, llicències i documentació oficial](#Obligaciones_fiscales)  [4.5.](#Permisos,_licencias_y_documentación_ofic) Cobertura de responsabilitats  [4.6.](#Cobertura_de_responsabilidades) Normativa |  |

[**5. Econòmic - financer**](#Económico-financiera)

[5.1. Pla](#Sistema_de_cobros_y_pagos) d’inversió i finançament

5.2. Compte de resultats

5.3. Pla de tresoreria

5.4. Punt d’equilibri

[**6. Valoració**](#Valoración)

[6.1. Anàlisi](#Análisis_de_puntos_fuertes_y_débiles) de punts forts i febles

**7. Annexes**

**1.Presentació**

**1.1. DEFINICIÓ DEL MODEL NEGOCI**

**Activitat**

Descriu l’activitat a realitzar

**Oportunitat de negoci**

Descriu breument elproblema o necessitat detectada

**1.2. DESCRIPCIÓ DE L’EQUIP PROMOTOR**

**Equip, formació, experiència i objectius**

Descriu si tens formació específica sobre el negoci o has treballat anteriorment en aquest tipus de negoci

**2. Màrqueting**

**2.1. SEGMENT DE CLIENTS**

**Públic objectiu i dimensió**

A qui li vendràs el teu producte/servei. Grup de clients per a qui estàs creant valor. Agrupar per segments: mercat de masses, de nínxol, diversificat, etc.

**Client i consumidor**

La persona que compra i la que consumeix el producte/servei no sempre és la mateixa. Descriu el paper de cadascuna d'elles en la decisió de compra

**Àmbit geogràfic**

On penses oferir el teu producte/servei. Explica el perquè

**Situació del mercat**

Quin és l'estat actual del teu mercat. Està en augment, en retrocés o estancat. Quina creus que serà la seva evolució en el futur

**2.2. PRODUCTE I SERVEI**

**Descripció del producte i/o servei**

Quin és el servei/producte a oferir a cada segment/tipus de client. Si en tens més d'un segment, descriu-los

**Proposta de valor**

Quin valor aporta el producte/servei (novetat, personalització, estalviar temps o costos, estatus, preu, reducció despeses, reducció de risc, accessibilitat, comoditat, usabilitat, etc.)

**Innovació**

Quina innovació incorpora el producte/servei. Què destacaries del producte/servei

**2.3. COMPETÈNCIA**

**Descripció de la competència**

Quina és la teva competència. Existeixen alternatives al mercat. Descriu-les

**Comparació amb la competència**

Quins són els punts forts i febles de la teva competència respecte al teu servei

**2.4. CANALS**

**Canals de comunicació i promoció**

Eines per donar-te a conèixer i arribar al teu client potencial. Estratègia comercial

**Canals de distribució del producte/servei**

Explica el canal per on compra el client, com faràs arribar el producte/servei al teu client i servei postvenda

**2.5. RELACIÓ AMB EL CLIENT**

**Eines o instruments per relacionar-te amb els clients**

Relació de l’empresa amb cada segment de client: relació personal, autoservei, comunitat, automatitzat, formulari, etc.

**2.6. FONTS D’INGRESSOS**

**Obtenció dels ingressos**

Com obtens els ingressos? Per preu fix, per quotes, pagament per ús, per projecte, etc.

**Variables per a la fixació del preu**

Quines variables tindràs en compte a l'hora de fixar el preu del teu producte/servei

**Determinació del preu**

Quin és el preu del teu producte/servei. Si en tens més d'una línia, especifica els preus de cadascuna d'elles

**Previsió de vendes anuals**

En quant de temps penses aconseguir les teves previsions de vendes. Com ho fas per calcular les previsions de vendes

**3. Pla Operacions: producció i serveis**

**3.1. RECURSOS CLAU**

**Recursos materials**

Què necessites per posar en marxa l’activitat: local, instal·lacions, maquinària, serveis, subministraments, etc.

Tenir present criteris de RSE per adquirir o realitzar obres que minimitzin l’impacte en el medi ambient, i/o ens ajudin a reduir els consums energètics, la generació de residus o facilitin la reutilització dels productes

**Recursos tecnològics**

Quines tecnologies necessitaràs. Servidors, equipament, software, plataforma online, etc.

**Recursos intel·lectuals**

Has pensat en protegir legalment el teu producte o activitat? Patents, marques, dominis pàgina web, etc.

**Recursos Humans**

Equip necessari per portar a terme el projecte. Organigrama i funcions

**3.2. ACTIVITATS CLAU**

**Procés d’elaboració del producte i/o servei**

Detallar tots els passos i processos per elaborar el producte i/o prestar el servei (tenint en compte activitats clau, com pot ser gestió de plataformes online, webs, xarxes, estocs, qualitat, etc.). En cas de requerir fer un prototip, descriure el que s’ha de desenvolupar i les mètriques per validar-ho

**Cronograma i calendari del projecte**

Planificació temporal de les accions

**Identificar els punts crítics**

Analitzar els punts de risc del projecte

**3.3. ALIANCES I PARTNERS CLAU**

Aliances, prescriptors, col·laboradors i fins i tot els proveïdors que calen per a l’èxit del projecte. Algunes activitats es poden externalitzar i/o determinats recursos es poden adquirir fora de l’empresa. Quins criteris de RSE tindreu en compte a l’hora d’escollir els vostres partners?

**3.4. ESTRUCTURA D’INVERSIONS I DESPESES**

Especifica els costos del projecte. Detalla els costos de la prestació del producte i/o del servei, dels recursos materials, dels recursos tecnològics, de recursos humans, dels recursos intel·lectuals, dels canals de comunicació, del manteniment, etc.

**4. Jurídic -fiscal**

**4.1. DETERMINACIÓ DE LA FORMA JURÍDICA**

**Determinació de la forma jurídica**

Explica la forma jurídica escollida

**Passos per a la tramitació de la forma jurídica i l’ alta de l’ empresa**

Quins passos has de seguir per a la tramitació de la forma jurídica. I per donar-la d'alta.

El **punt PAE** (Punt d’Atenció a l’Emprenedor) et facilita la constitució i alta de la teva empresa.

**4.2. ASPECTES LABORALS**

**Seguretat social de l’ emprenedor/a**

Règim de la Seguretat Social que tindrà l'equip promotor (Règim General o Règim Especial dels Treballadors Autònoms)

**Modalitats contractuals de treballadors/es**

Tipus de contracte laboral.

Polítiques de responsabilitat social amb l’equip de treball com: mesures de conciliació (teletreball, flexibilitat) / promoció / formació / prevenció de riscos

**4.3. OBLIGACIONS FISCALS**

**Impostos i taxes**

Quins impostos i taxes has de pagar IRPF, IS, IBI, brossa....

Consulta possibles bonificacions locals a l’**OME (Oficina Mataró Empresa)**

**4.4. PERMISOS, LLICÈNCIES I DOCUMENTACIÓ OFICIAL**

**Permisos i llicències**

Quins permisos i llicències necessites per al desenvolupament de la teva activitat. Consulta a l’**OME (Oficina Mataró Empresa)**

**Documentació oficial**

Quina documentació oficial necessites per desenvolupar la teva activitat

**4.5. COBERTURA DE RESPONSABILITATS**

**Assegurances**

Necessites contractar algun tipus d'assegurança?

**4.6. NORMATIVA**

Quina és la normativa aplicable a la teva empresa o activitat? Seguretat en el treball, medi ambient, gestió de residus, prevenció de riscos, LOPD, LSI, etc.

**5. Econòmic – financer**

Analitza la viabilitat econòmica i financera del projecte mitjançant un full de càlcul que et proporcionem per facilitar l’elaboració d’aquest apartat

**5.1 PLA D’INVERSIÓ I FINANÇAMENT INICIAL**

Recull la inversió en actiu fix i circulant necessari per iniciar l’activitat

**5.2 COMPTE DE RESULTATS**

Recull tots els ingressos i despeses que suportarà l’empresa

**5.3 PLA DE TRESORERIA**

Recull la previsió dels cobraments i pagaments, és a dir, de les entrades i sortides de la caixa. Cal distingir clarament entre els cobraments i ingressos, i els pagaments i despeses

**5.4 PUNT D’EQUILIBRI**

És el nivell de vendes necessari per cobrir les despeses de l’empresa

**6. Valoració**

**6.1. ANÀLISIS DE PUNTS FORTS I FEBLES**

**Fortaleses**

Destaca els aspectes més positius del projecte

**Debilitats**

Quins són els punts febles del projecte

**Oportunitats**

Quines són les oportunitats externes que poden sorgir en el teu projecte

**Amenaces**

Quines creus que són les amenaces externes per al teu projecte

Quina serà la teva estratègia de desenvolupament del projecte per reforçar els punts forts i evitar els punts febles

Com aprofitaràs les oportunitats i faràs front a les amenaces

**7. Annexes**

En aquest apartat podràs presentar tota la documentació necessària per completar el teu projecte empresarial.