**PLAN DE EMPRESA**



**DELEGACION de VALENCIA**

**Emprendedor/es:**

**Nombre del Proyecto:**

**Sector de actividad y CNAE:**

**Dirección:**

**Fecha de nacimiento:**

**DNI:**

**Teléfono/s:**

**Email/s:**

**NOTA; Los espacios (tablas) que vienen a partir de la pagina 3, donde indica (escribir aquí) los podéis ampliar y/o reducir, según necesidades de información. El recuadro actual es solo orientativo.**

TU PLAN DE EMPRESA

**1. EL EMPRENDEDOR Y SU IDEA DE NEGOCIO**

* 1. **El emprendedor y su proyecto**
  2. **Canvas Lean Startup (optativo)**

1. **PLAN DE MARKETING**
   1. **Análisis de los productos y servicios**
   2. **Análisis de clientes**
   3. **Canales de venta**
   4. **Análisis de la competencia**
   5. **Nuestros productos o servicios**
   6. **Comunicación, nuestra imagen**
2. **PLAN ECONOMICO FINANCIERO** 
   1. **Inversión inicial prevista, ventas y gastos**
   2. **OPERACIONES (Producción, Aprovisionamiento y Distribución) (optativo)**
3. **JURIDICO, LABORAL y FISCAL**
   1. **Temas; Jurídico, Laboral y Fiscal**
4. **ANALISIS DAFO**
   1. **Desarrollar el análisis DAFO**
5. **OBJETIVOS A 1 AÑO**
   1. **Objetivos a 1 año**
6. **RESUMEN EJECUTIVO**
   1. **Resumen ejecutivo**

## EL EMPRENDEDOR Y SU IDEA DE NEGOCIO.

|  |
| --- |
| **1.1. El emprendedor y su proyecto** |

|  |
| --- |
| * + 1. **Breve presentación del emprendedor o emprendedores**   **(escribir aquí)** |

|  |
| --- |
| * + 1. **Nombre de la empresa, negocio o proyecto.**   (escribir aquí) |

|  |
| --- |
| * + 1. **Formación y experiencia profesional y/o del área de actividad del Proyecto**   **(escribir aquí)** |

|  |
| --- |
| * + 1. **Recursos humanos (cuando hay más de un trabajador)**   **(escribir aquí)**  **personal y funciones** |

|  |
| --- |
| * + 1. **Descripción del negocio.**   **(escribir aquí)**  **Que esperas obtener, y con que formas o medios** |

|  |
| --- |
| **1.2 Canvas Lean Startup** |

|  |
| --- |
| **1.2.1 Modelo CANVAS Lean Startup.**  **(escribir aquí)**  **Si tu actividad, o tu producto es un desconocido en el mercado, o no hay mercado del mismo, debes actuar bajo la metodología del Lean Startup.**  **Debes estudiar la PILDORA; Introducción al CANVAS, Método Lean Startup.**  **En caso contrario, si tu proyecto se corresponde con actividades o servicios, consolidados en el mercado, sáltate el punto 1.2.1. y las píldoras 2.A. Introducción al Canvas y 2.B. El método Lean Startup y sigue con el plan de Empresa.** |

## PLAN DE MARKETING

|  |
| --- |
| **2.1 Análisis de los productos y servicios** |

|  |
| --- |
| **2.1.1. Que problema resolvemos**  **(escribir aquí)**  **Quien o quienes tendrán necesidad de tus productos y/o servicios y porqué.** |

|  |
| --- |
| **2.1.2. Descripción del producto o servicio**  **(escribir aquí)**  **En el Plan Económico Financiero, (Hoja Excel) deberás desarrollar los escandallos de cada producto o servicio.**  **Si existe un proceso mas complejo que un simple escandallo, ponte en contacto con tu Senior, para el desarrollo de los procedimientos en un Excel.** |

|  |
| --- |
| **2.1.3. Que tiene de diferente**  **(escribir aquí)** |

|  |
| --- |
| **2.2. Análisis de clientes** |

|  |
| --- |
| **2.2.1. Segmentación o Publico objetivo.**  **(escribir aquí)**  **A quien va dirigido, en que ámbitos, que edad, sexo, ubicación geográfica, etc.** |

|  |
| --- |
| **2.2.2. Motivación de la compra**  **(escribir aquí)**  **El cliente comprará, por necesidad, ilusión, calidad, servicio, forma de pago, atención personalizada, diseño, etc.?** |

|  |
| --- |
| **2.2.3. Estacionalidad de las ventas**  **(escribir aquí)**  **En Verano habrá más venta o menos que en invierno, y porque causas, ID., en Black Friday, en Semana Santa, o en mayo, con las comuniones, aunque en realidad solo pasará según tu conocimiento y experiencia.** |

|  |
| --- |
| **2.3. Canales de ventas** |

|  |
| --- |
| **2.3.1. Canales de ventas**  **(escribir aquí)**  **Las ventas se realizarán; desde una web, en un local, por suscripción, mediante alquiler, a través de comerciales, etc.** |

|  |
| --- |
| **2.3.2. Dirección, ubicación del local u oficina de la actividad y análisis de las instalaciones**  **(escribir aquí)** |

|  |
| --- |
| **2.4. Análisis de la competencia** |

|  |
| --- |
| **2.4.1. Mapa de ubicación de la competencia**  **(escribir aquí)**  **(insertar plano, ubicando la competencia y el lugar de tu ubicación)** |

|  |
| --- |
| **2.4.2. Relación de la competencia. Nombre, productos, precios y singularidades.**  **(escribir aquí)**  **Indicar producto, precio, coste y margen (podéis insertar tabla Excel o similar)** |

|  |
| --- |
| **2.5. Nuestros productos o servicios, precios, costes y márgenes.** |

|  |
| --- |
| **2.5.1. Relación de nuestros productos o servicios**  **(escribir aquí)**  **Indicar producto, precio, coste y margen (podéis insertar tabla Excel (hoja 2) del Plan Económico Financiero o similar) o un resumen del mismo.** |

|  |
| --- |
| **2.6. Comunicación, nuestra imagen** |

|  |
| --- |
| **2.6.1. Imagen de nuestra empresa**  **(escribir aquí) incluir logo, marca, imagen ,etc.** |

|  |
| --- |
| **2.6.2. Publicidad**  **(escribir aquí)**  **Medios de publicidad, web, prensa, redes sociales, buzoneo, etc. que utilizareis.** |

|  |
| --- |
| **2.6.3. Promociones de ventas**  **(escribir aquí)**  **Descuentos, 3 x 2, al cumpleaños un descuento ¿?, si trae un cliente¿?; descuento en la próxima venta ¿etc.** |

|  |
| --- |
| **2.6.4. Relaciones publicas, Marketing directo y Ferias sectoriales**  **(escribir aquí) si procede** |

|  |
| --- |
| **2.6.5. Pagina web y Redes sociales**  **(escribir aquí)**  **Facebook, Instagram, Twitter, etc.** |

|  |
| --- |
| **2.6.6. Alianzas estratégicas**  **(escribir aquí)**  **Alianzas con proveedores (¿exclusividad?), con actividades complementarias (beneficio para ambos) etc.** |

|  |
| --- |
| **2.6.7. Administración comercial**  **(escribir aquí)**  **Créditos a clientes, formas de cobro, justificantes y facturas a clientes.**  **Así como política comercial y de margen de servicios o productos. También el control de riesgo, (según el tipo de cliente y la forma de pago de los clientes)** |

## PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

|  |
| --- |
| **3.1. Inversión inicial prevista, ventas y gastos** |

|  |
| --- |
| **3.1.1. Motivación y necesidades de las inversiones**  **(escribir aquí)** |

|  |
| --- |
| **3.1.2. Inversión inicial**  **(escribir aquí)**  **Insertar la tabla de datos de “INVERSIONES INICIALES” del Plan Económico Financiero , elimina esta captura de pantalla e incorpora la misma, pero de tu Plan Económico y Financiero** |

|  |
| --- |
| **3.1.3. Financiación necesaria**  **(escribir aquí)**  **Definir como se obtendrá la financiación necesaria, “PRESTAMO A SOLICITAR” o que financiación se pedirá a terceros.** |

|  |
| --- |
| **3.1.4. Gastos y costes de la actividad.**  **(escribir aquí)**  **Insertar la tabla de datos de “GASTOS FIJOS/VARIABLES Y VENTAS” del Plan Económico Financiero ,**  **elimina esta captura de pantalla e incorpora la misma, pero de tu Plan Económico y Financiero** |

## OPERACIONES “cuando existan procesos de fabricación, aprovisionamientos y gestión de stokcs de materia prima o producto acabado” si solo es actividad Comercial o de Servicios pasar al punto 5.

|  |
| --- |
| **4.1. Producción** |

|  |
| --- |
| **4.1.1. Ubicación del Taller o Planta de producción.**  **(escribir aquí).**  **Ubicación física del taller o planta de producción** |

|  |
| --- |
| **4.1.2. Inversiones y gastos en la implantación del Taller o Planta de producción**  **(Escribir aquí).**  **Inversión y Gastos de implantación y puesta en servicio (ver distintos modelos y se adjuntarán al Plan Económico-Financiero como anexo)** |

|  |
| --- |
| **4.1.3. Proceso productivo y distribución de planta**  **(escribir aquí)**  **Descripción general del proceso, materias a utilizar.** |

|  |
| --- |
| **4.1.4. Puesta en marcha.**  **(escribir aquí)**  **Planificación de operaciones y su tiempo y coste para la puesta en marcha de la empresa.** |

|  |
| --- |
| **4.1.5. Gestión Aprovisionamiento y Stocks. Logística de Aprovisionamiento y Distribución.**  **(escribir aquí)**  **Análisis del stock mínimo necesario y necesidades de volumen de almacenaje para Materias Primas y Producto Acabado.**  **Logística: ¿Cómo nos aprovisionamos de Materia Prima y como distribuimos el Producto Acabado?.** |

|  |
| --- |
| **4.1.6. RR HH (Organización-Perfiles de personal necesarios)**  **(escribir aquí)**  **Describir funcione necesarias en la Fábrica y/o Taller para identificar los Recursos Humanos necesarios en cantidad y con la formación adecuada.**  **Organigrama aproximado** |

|  |
| --- |
| **4.1.7. Administración y Control Gestión del Taller y/o Fábrica**  **(escribir aquí)**  **Describir las necesidades de:**   * **Gestión Administrativa** * **Gestión Comercial (si la va ha haber)**   **Control de Gestión: Cuadro de mando (Ver modelo SECOT)** |

## JURÍDICO, LABORAL Y FISCAL

|  |
| --- |
| **5.1. Temas JURIDICO, LABORAL y FISCAL** |

|  |
| --- |
| **5.1.1. Forma Social de la Empresa**  **(escribir aquí)**  **Puede ser como persona física; Autónomo, Sociedad Civil y Comunidad de Bienes ,o como Persona Jurídica; Sociedad Limitada, Sociedad Anónima, o cooperativa.** |

|  |
| --- |
| **5.1.2. Otros aspectos societarios.**  **(escribir aquí)**  **Socios y distribución de acciones o participaciones. Crear organigrama si procede.**  **Obligaciones formales (ante notario) o acuerdos personales** |

|  |
| --- |
| **5.1.3. Aspectos laborales**  **(escribir aquí)**  **Contratos, fijos y / o temporales**  **Socios; Autónomos, o en régimen de Seguridad Social.**  **Trabajadores; en régimen de Seguridad Social** |

|  |
| --- |
| **5.1.4. Aspectos fiscales**  **(escribir aquí)**  **Licencias y permisos de la actividad económica, (ayuntamiento, sanidad, industria, medio ambiente, etc.**  **I.V.A., según tipo de productos y servicios.**  **Régimen de impuestos, a la Seguridad Social, Hacienda, Tasas locales o comunitarias, según actividad, I.A.E. y otros.** |

## ANÁLISIS DAFO y CAME

|  |
| --- |
| **6.1. Desarrollar el análisis DAFO** |

|  |  |
| --- | --- |
| **FORTALEZAS** | **DEBILIDADES** |
|  |  |
| **OPORTUNIDADES** | **AMENAZAS** |
|  |  |

**Análisis; Mantener puntos fuertes, Corregir debilidades, Explorar oportunidades**

**Afrontar amenazas.**

**A efectos de resolver los problemas expuestos se deberá tener en cuenta para la CAME:**

**Las FORTALEZAS Y DEBILIDADES , se potencian o resuelven internamente**

**Las OPORTUNIDADES y AMENAZAS, son externas y debemos valorarlas y actuar en beneficio propio, además de buscar soluciones a las amenazas.**

|  |
| --- |
| **6.2. CAME, como aplicar los resultados del análisis DAFO** |

|  |
| --- |
| **6.2.1. CAME**  **(escribir aquí)**  **Basándote en los resultados del DAFO, debes buscar y aplicar soluciones a las debilidades. Como afrontar las amenazas que has observado. Como mantener y utilizar las fortalezas de que dispones y por último como explotar las oportunidades que has indicado.** |

1. **OBJETIVOS - A corto y medio plazo.**

|  |
| --- |
| **7.1. Objetivos a 1 año** |

|  |
| --- |
| **7.1.1. Perspectivas a un año en ventas y resultados económicos.**  **(escribir aquí)**  **Incremento de las ventas desde el mes uno a doce meses vista, así como los gastos, teniendo en cuenta la estacionalidad y el aumento de clientes.** |

|  |
| --- |
| **7.1.2. Estrategia comercial y de Marketing para conseguir, visibilidad y más ventas**  **(escribir aquí)**  **Control mensual de la curva de ventas & presupuesto y acciones necesarias para mejorarlo en caso de no cumplir.** |

|  |
| --- |
| **7.1.3. Situación de Tesorería a 1 año.**  **Elimina esta captura de pantalla e incorpora la misma, pero de tu Plan Económico y Financiero**  **Observaciones a la situación de tesorería a 1 año.** |

1. **RESUMEN EJECUTIVO**

|  |
| --- |
| **8.1. Resumen Ejecutivo** |

|  |
| --- |
| **8.1.1. Resumen Ejecutivo**  **El resumen ejecutivo es un documento independiente, pero complementario del Plan de Empresa. Debe ser la síntesis de todo el proyecto, en un máximo de tres hojas, y debes indicar sintetizado y en este orden;**   1. **Nombre e imagen o logo de tu Proyecto de Negocio.** 2. **Datos de contacto; Nombre y apellidos, teléfono, dirección y email. (o datos del equipo)** 3. **Origen de la idea y objetivos a un año** 4. **Problema que pretendes resolver y soluciones o beneficios que aporta** 5. **Mercado objetivo al que te diriges y canales de venta (tienda, web, alquiler de producto, etc.)** 6. **Competencia y Alianzas** 7. **Ventajas Competitivas** 8. **Inversiones previstas, a corto y medio plazo (si procede)** 9. **Resumen del Plan Económico Financiero, ventas, costes, márgenes y resultados económicos** 10. **Necesidades de financiación., cantidad necesaria para el inicio de la actividad.**   **También se puede presentar en PowerPoint, pero con un máximo de 8 diapositivas, y una duración en su presentación no superior a 7 minutos.** |

**JFVM**

**Senior SECOT VLC.**

**octubre 2021**