

## **PLAN DE EMPRESA**

Borrador para completar tu proyecto emprendedor

### **Nombre del proyecto**

### **Descripción de la idea**

Explica brevemente en qué consiste tu proyecto.

### **Antecedentes**

Explica por qué y cómo el equipo o la persona emprendedora llegan al punto de iniciar este negocio, recorrido, contactos y acuerdos previos, motivación, cómo se constituye dicho equipo, principales hitos, etc. Se pueden anexar acuerdos previos, pactos de socios, Email de compromisos o pedidos ya cerrados, etc.

## Descripción de la Idea

Describe detalladamente en qué consiste tu idea de negocio: cuál es el nombre comercial, dónde estará ubicada, que actividad se desarrollará, cómo ha surgido la idea de negocio.

## Productos y Servicios

Escribe aquí una descripción detallada de cómo se hace y se vende el producto o se presta el servicio. También debes explicar claramente las necesidades que tienen los clientes o el mercado, cómo o con qué productos o servicios las vas a cubrir. Escribe además una lista enumerada con cada producto o servicio incluyendo una descripción detallada de cada uno de ellos. En ocasiones es conveniente agrupar y diferenciar las distintas líneas de producto y/o servicio.

### **Propuesta de Valor y Factores de Diferenciación**

Expón los puntos fuertes de tu negocio y cómo se diferencia en el mercado, así como cuáles son las principales ventajas competitivas que tiene.

### **Evolución del Sector y Situación Actual**

Describe cómo se ha comportado y como está el sector donde vas a desarrollar tu actividad principal, preferiblemente acompañado con cifras y estadísticas que manifiesten la situación actual, el histórico y las previsiones futuras.

### **Amenazas en el Sector**

Escribe aquí un listado de las principales amenazas que afectan directamente al sector de la actividad que vas a desarrollar.

### **Oportunidades en el Sector**

Escribe aquí un listado enumerando las principales oportunidades que existen en el sector de la actividad que vas a desarrollar.

## **Principales Conclusiones**

Escribe aquí un extracto de lo principal de este apartado e identifica claramente por qué hay una oportunidad de negocio en el sector y es conveniente invertir en él.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

### **Localización**

Explica, si procede, el lugar dónde se va a desarrollar la actividad, sus principales características y los motivos por los que se ha elegido la misma. Si lo estimas conveniente puedes aportar en archivos adjuntos algún plano y fotos interiores y exteriores del local.

## Cientes / Perfil del Cliente

Escribe aquí un listado enumerando los distintos tipos de clientes y segmentos a los que te diriges agrupándolos por características comunes e incluyendo una descripción que caracterice a cada uno de ellos: Edades, de dónde vienen, dónde viven, poder adquisitivo, hábitos de consumo, gustos, si son particulares o empresas, etc.

### **Estimación de Clientes Potenciales**

Determina el número de clientes potenciales de tu negocio. Presenta los cálculos realizados para valorar el número de clientes que están dispuestos a consumir o comprar tu servicio o producto aplicando ratios de conversión, estadísticas, cuotas de mercado, volumen de negocio del mercado, etc.

--

### **Estimación de Ventas**

Describe de manera pormenorizada cómo has realizado el cálculo de la estimación de ventas previstas para el primer año. Los resultados has de presentarlos los resultados en la tabla que verás en el apartado INFORMACIÓN ECONÓMICA con las unidades de ventas por meses. No olvides aplicar un criterio de prudencia y tener en cuenta la estacionalidad y que los primeros meses las ventas son reducidas.

--

## **Análisis de la Competencia / Clasificación de Grupos Competidores**

Enumera cada grupo de competidores de tu empresa en general y/o o de cada línea de negocio aportando una descripción detallada de cada grupo, por tipo de cliente, localización, tamaño, tipo de empresa, etc.

## **Análisis de los Principales Competidores (Características, Precios, Tipos De Clientes)**

Analiza, uno a uno, los principales competidores que tiene tu empresa teniendo en cuenta sus características, precios, tipos de cliente, etc.

### ¿En Qué te Diferencias de los Competidores?

Escribe en qué se diferencia tu empresa de los competidores expuestos, cómo se van a contrarrestar los puntos fuertes y cómo vas a aprovechar los puntos débiles detectados.

## PLAN DE MARKETING

### Difusión y Comunicación

Enumera los objetivos de la comunicación y marketing de tu actividad.

### Recursos de Marketing

Expón los principales recursos que vas a utilizar para dar a conocer tu empresa y cómo captar clientes.

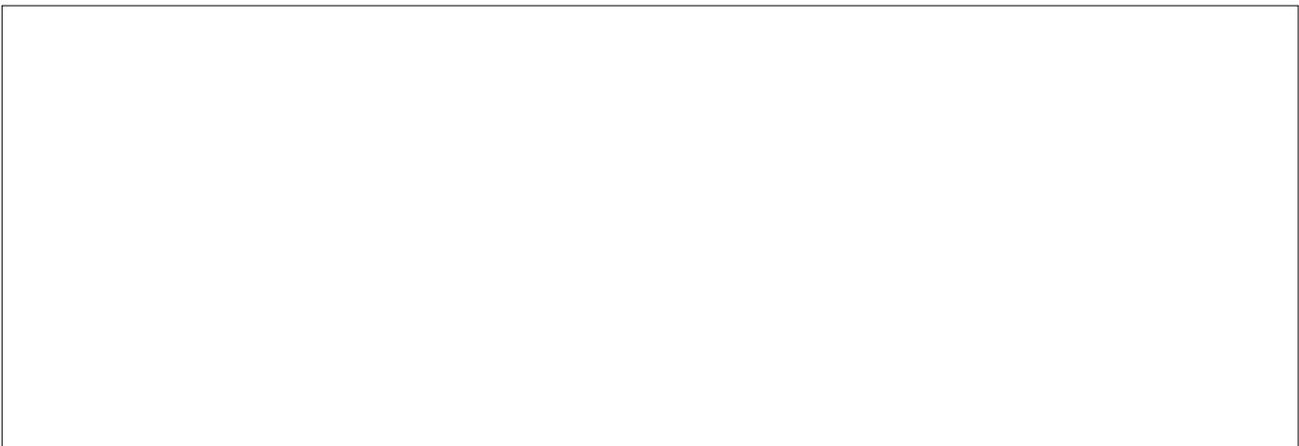
### **Acciones de Marketing a realizar durante el primer año**

Realiza la planificación de las acciones de marketing durante el primer año, poniendo en qué consiste la acción y cuando se va a realizar. Puedes incluir un cronograma.



### **Fijación de Precios**

Explica cómo has fijado los precios.



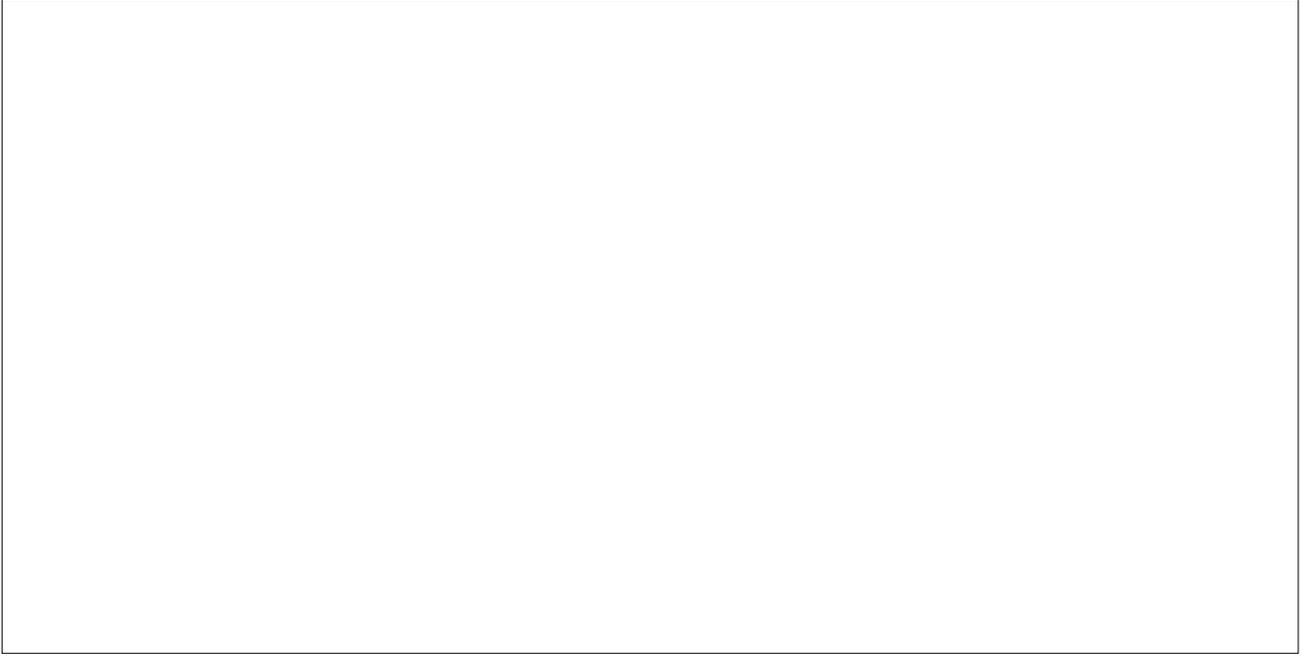
## Plan de Ofertas, Promociones y Descuentos

Escribe aquí las principales ofertas, promociones, campañas o descuentos que tienes planificado hacer.

## RECURSOS

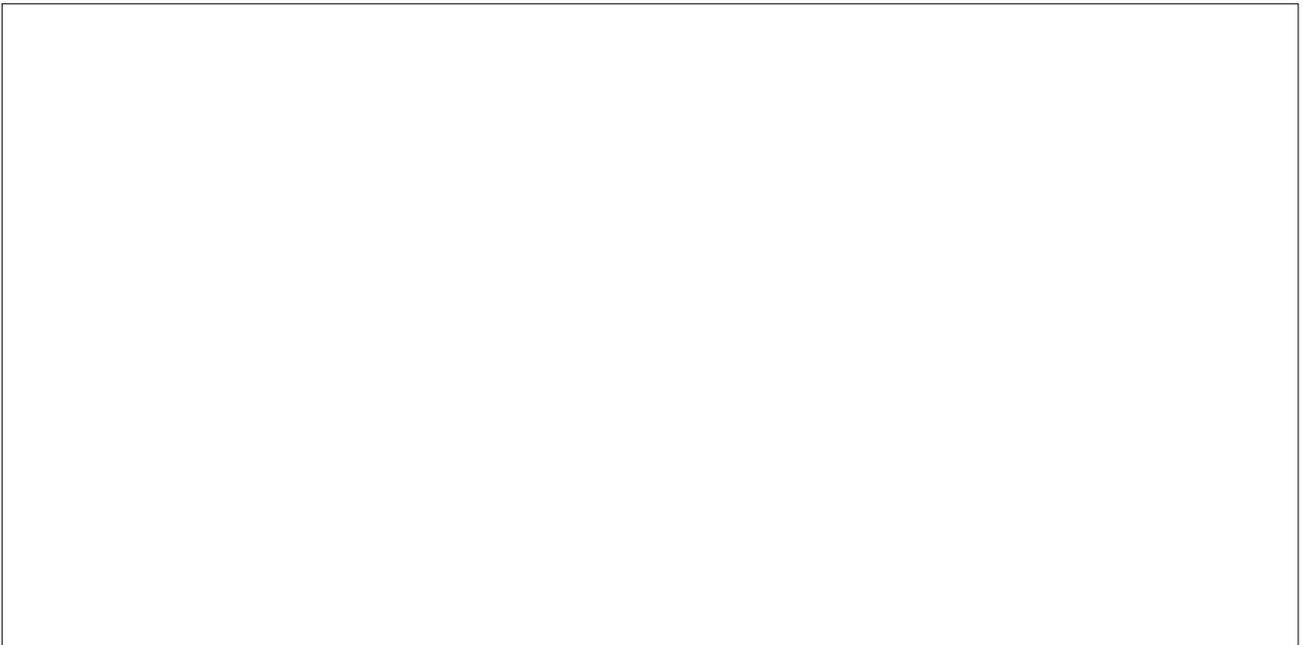
### Recursos necesarios

Has un listado de los recursos técnicos, materiales y financieros necesarios para el funcionamiento de la empresa. Asimismo, incluye las alianzas estratégicas clave necesarias para el desarrollo del negocio.



### Organigrama y Recursos Humanos

Escribe aquí un desglose de las personas, socios o no, que vayan a trabajar en la empresa. Incluye un organigrama donde vengan y explica las funciones y tareas de cada uno de ellos. Debes igualmente mencionar las principales colaboraciones y las empresas sub contratadas o profesionales que prestan servicios a la empresa habitualmente y que aporten prestigio a tu negocio.



## Planificación de la Puesta en Marcha

Realiza un cronograma de cómo va ser la puesta en marcha de tu empresa, si fuera necesario separando las distintas fases y abarcando el primer año de vida.



## INFORMACIÓN ECONÓMICA

### Inversión y Gastos de Constitución

Calcula la inversión y los gastos en los que vas a incurrir en el momento de la creación de la empresa y apertura del local.

<b>Gestoría y asesoramiento legal</b> Servicios de una gestoría en el proceso de creación de la empresa	<input type="text"/>
<b>Notario</b> Gastos de notaría para la creación de la empresa	<input type="text"/>
<b>Licencia de apertura de local</b> Tasas municipales y otros gastos relacionados	<input type="text"/>
<b>Proyecto de local</b> Honorarios y visado del proyecto técnico para el local	<input type="text"/>
<b>Trámites</b> Gastos y otras tasas para crear la empresa	<input type="text"/>
<b>Publicidad de lanzamiento</b> Publicidad realizada solo en el momento de apertura	<input type="text"/>
<b>Alta de suministros</b> Servicios de agua, luz y otros gastos	<input type="text"/>
<b>Fianza del local</b> Importe a abonar por la fianza del local, en su caso	<input type="text"/>
<b>Registro de marca y patentes</b> Gastos de patentes, marcas, licencias o nombres comerciales	<input type="text"/>
<b>Traspaso de negocio</b> Importe a abonar por el traspaso	<input type="text"/>
<b>Obra y reformas a realizar</b> Importe a abonar por la obra y materiales	<input type="text"/>
<b>Instalaciones técnicas</b> Inversiones en luminarias, A/C, etc	<input type="text"/>
<b>Elementos de transporte</b> Vehículo destinado al negocio	<input type="text"/>

<b>Mobiliario</b> Importe para el gasto en equipamiento de la oficina	<input type="text"/>
<b>Ordenadores y equipos</b> Inversiones en equipos informáticos, TPV, servidores, televisores, etc	<input type="text"/>
<b>Maquinaria</b> Importe para gastos en máquinas, aparatos, etc	<input type="text"/>
<b>Herramientas y utillaje</b> Inversión en útiles necesarios para la actividad	<input type="text"/>
<b>Programas informáticos</b> Inversión en software o creación de páginas web	<input type="text"/>
<b>Otros gastos</b> Inversiones fuera de lo nombrado anteriormente	<input type="text"/>

### Financiación

Indica cómo vas a financiar la inversión y el dinero necesario para cubrir los primeros meses de actividad hasta generar beneficios.

1. Recursos propios y préstamos de familiares, amigos o socios
2. Préstamo
3. Comisión de apertura
4. Tipo de interés
5. Años a devolver

## Gastos anuales

Calcula los gastos generales para desarrollar la actividad.

<b>Alquileres de oficina, locales y otros espacios</b>	
<b>Seguros de local, ante terceros y otros</b>	
<b>Hosting y dominio web.</b> Alojamiento y mantenimiento	
<b>Gasolina</b> Desplazamientos derivados de la actividad	
<b>Agua</b>	
<b>Luz</b>	
<b>Teléfono e internet</b>	
<b>Material de oficina</b>	
<b>Basura</b>	
<b>IBI</b> Impuesto de bienes inmuebles	
<b>Mantenimiento y reparaciones</b>	
<b>Cuotas del colegio profesional</b>	
<b>Gestoría fiscal, laboral, de protección de datos o similares</b>	
<b>Alarma y extintores</b>	
<b>Otros servicios externos</b> Colaboraciones, subcontratas, etc	
<b>Otros</b>	

### Estimación de Ventas de Productos y/o servicios

Realiza una estimación de las cantidades de las unidades de productos y/o servicios a vender durante el primer año por meses, así como los precios de venta y coste. Dedicar una ficha como esta a cada servicio / producto.

Nombre del producto

Importe de venta

Importe de coste

Uds vendidas por meses:

Enero <input type="text"/>	Febrero <input type="text"/>	Marzo <input type="text"/>	Abril <input type="text"/>
Mayo <input type="text"/>	Junio <input type="text"/>	Julio <input type="text"/>	Agosto <input type="text"/>
Septiembre <input type="text"/>	Octubre <input type="text"/>	Noviembre <input type="text"/>	Diciembre <input type="text"/>

Nombre del producto

Importe de venta

Importe de coste

Uds vendidas por meses:

Enero <input type="text"/>	Febrero <input type="text"/>	Marzo <input type="text"/>	Abril <input type="text"/>
Mayo <input type="text"/>	Junio <input type="text"/>	Julio <input type="text"/>	Agosto <input type="text"/>
Septiembre <input type="text"/>	Octubre <input type="text"/>	Noviembre <input type="text"/>	Diciembre <input type="text"/>

Nombre del producto

Importe de venta

Importe de coste

Uds vendidas por meses:

Enero <input type="text"/>	Febrero <input type="text"/>	Marzo <input type="text"/>	Abril <input type="text"/>
Mayo <input type="text"/>	Junio <input type="text"/>	Julio <input type="text"/>	Agosto <input type="text"/>
Septiembre <input type="text"/>	Octubre <input type="text"/>	Noviembre <input type="text"/>	Diciembre <input type="text"/>

Nombre del producto

Importe de venta

Importe de coste

Uds vendidas por meses:

Enero <input type="text"/>	Febrero <input type="text"/>	Marzo <input type="text"/>	Abril <input type="text"/>
Mayo <input type="text"/>	Junio <input type="text"/>	Julio <input type="text"/>	Agosto <input type="text"/>
Septiembre <input type="text"/>	Octubre <input type="text"/>	Noviembre <input type="text"/>	Diciembre <input type="text"/>

Nombre del producto

Importe de venta

Importe de coste

Uds vendidas por meses:

Enero <input type="text"/>	Febrero <input type="text"/>	Marzo <input type="text"/>	Abril <input type="text"/>
Mayo <input type="text"/>	Junio <input type="text"/>	Julio <input type="text"/>	Agosto <input type="text"/>
Septiembre <input type="text"/>	Octubre <input type="text"/>	Noviembre <input type="text"/>	Diciembre <input type="text"/>

Nombre del producto

Importe de venta

Importe de coste

Uds vendidas por meses:

Enero <input type="text"/>	Febrero <input type="text"/>	Marzo <input type="text"/>	Abril <input type="text"/>
Mayo <input type="text"/>	Junio <input type="text"/>	Julio <input type="text"/>	Agosto <input type="text"/>
Septiembre <input type="text"/>	Octubre <input type="text"/>	Noviembre <input type="text"/>	Diciembre <input type="text"/>

Nombre del producto

Importe de venta

Importe de coste

Uds vendidas por meses:

Enero <input type="text"/>	Febrero <input type="text"/>	Marzo <input type="text"/>	Abril <input type="text"/>
Mayo <input type="text"/>	Junio <input type="text"/>	Julio <input type="text"/>	Agosto <input type="text"/>
Septiembre <input type="text"/>	Octubre <input type="text"/>	Noviembre <input type="text"/>	Diciembre <input type="text"/>

Nombre del producto

Importe de venta

Importe de coste

Uds vendidas por meses:

Enero <input type="text"/>	Febrero <input type="text"/>	Marzo <input type="text"/>	Abril <input type="text"/>
Mayo <input type="text"/>	Junio <input type="text"/>	Julio <input type="text"/>	Agosto <input type="text"/>
Septiembre <input type="text"/>	Octubre <input type="text"/>	Noviembre <input type="text"/>	Diciembre <input type="text"/>

Nombre del producto

Importe de venta

Importe de coste

Uds vendidas por meses:

Enero <input type="text"/>	Febrero <input type="text"/>	Marzo <input type="text"/>	Abril <input type="text"/>
Mayo <input type="text"/>	Junio <input type="text"/>	Julio <input type="text"/>	Agosto <input type="text"/>
Septiembre <input type="text"/>	Octubre <input type="text"/>	Noviembre <input type="text"/>	Diciembre <input type="text"/>

Nombre del producto

Importe de venta

Importe de coste

Uds vendidas por meses:

Enero <input type="text"/>	Febrero <input type="text"/>	Marzo <input type="text"/>	Abril <input type="text"/>
Mayo <input type="text"/>	Junio <input type="text"/>	Julio <input type="text"/>	Agosto <input type="text"/>
Septiembre <input type="text"/>	Octubre <input type="text"/>	Noviembre <input type="text"/>	Diciembre <input type="text"/>

**Personal**

Indica los puestos, personas y salarios que has previsto (brutos anuales, netos mensuales, etc).

--