



1DIA
1EMPRESA

COM FER EL PLA D'EMPRESA

SUMARI

I.1 Presentació

I.1.1 Definició del negoci

I.1.2 Descripció dels emprenedors

I.2 El Pla de Màrqueting

I.2.1 Producte i Servei

I.2.2 Mercat

I.2.3 Competència

I.2.4 Preu

I.2.5 Distribució

I.2.6 Promoció

I.2.7 Previsions de Vendes

I.3 Pla de Producció i Qualitat

I.3.1 Producció

I.3.2 Qualitat

I.3.3 Equip i infraestructures

I.3.4 Seguretat a la feina i medi ambient

I.4 Pla d'Organització i Gestió

I.4.1 Organització

I.4.2 Gestió de personal

I.5 Pla Jurídic i Fiscal

I.5.1 Forma jurídica

I.5.2 Aspectes laborals dels emprenedors

I.5.3 Aspectes laborals i seguretat social dels empleats

I.5.4 Obligacions fiscals

I.5.5 Permisos, llicències i documentació oficial

I.5.6 Cobertura de responsabilitats

I.5.7 Patents, marques i altres tipus de registres

I.6 Pla Econòmic- Financer

I.6.1 Pla d'inversions i finançament

I.6.2 Compte de Resultats

I.6.3 Pla de Tresoreria

I.6.4 Balanç de Situació

I.6.5 Sistema de cobraments i pagaments

I.7 Valoració

I.7.1 Anàlisi de punts forts i febles

I.8 Annexes



PRESENTACIÓ

En aquest apartat has de descriure en què consistirà el teu negoci, quina oportunitat has identificat i quines són les persones promotores d'aquesta idea, així com la seva capacitat per dur a terme el projecte empresarial, els seus rols i funcions.

I.1 Definició del Negoci

- § Quina activitat vols realitzar? Descripció clara i concisa de la teva idea de negoci
- § Quina oportunitat has detectat i quina necessitat de mercat cobreix aquest producte o servei?

I.2 Descripció dels emprenedors

El principal capital del teu negoci és l'equip de professionals que l'integren. És per aquest motiu que és molt important que et plantegis quines són les capacitats dels teus socis o capital humà i què aportaran al negoci.

Per a realitzar una valoració exhaustiva dels recursos humans de la teva empresa, et recomanem que responguis les qüestions següents:

- § Tenen coneixements o formació específica del sector?
- § Quina és la seva experiència professional?
- § Invertiran capital a la societat?
- § Disposen de cartera de clients i contactes en el sector?
- § Els vostres perfils professionals es complementen?
- § Delimita els rols i responsabilitats de cadascun.

1.2 PLA DE MÀRQUETING

En aquesta secció definiràs quina és la teva estratègia comercial. D'aquesta manera tindràs clar quins són els teus productes i serveis, el perfil del consumidor, quina serà la teva possible competència, el preu de cost i de venda del teu producte o servei, així com quins canals de distribució faràs servir i com et donaràs a conèixer.

1.2.1 Producte i Servei

- § Defineix quin és el producte o servei que ofereixes. Si tens més d'un, descriu-los.
- § Quines necessitats cobreix?
- § Quin aspecte destacaries del teu producte o servei? Especifica el seu valor afegit.
- § Tens intenció de desenvolupar nous productes i serveis en el futur? Descriu-los.

Dedicar temps a definir el teu producte o servei et serà molt útil per saber a quin mercat et dirigeixes, qui són els teus clients potencials, com donaràs a conèixer el teu producte i com el distribuiràs, per conèixer millor la competència, saber quin preu s'està venent el producte o servei que ofereixes i quines són les despeses i els beneficis que obtindràs.

1.2.2 Mercat

- § Descobreix qui és la teva clientela, a on són i per què poden estar interessats en el teu producte o servei?
- § Descriure el paper de les diferents persones que intervenen en el procés de compra. El client i el consumidor del producte i servei és el mateix?
- § Defineix l'estat actual del mercat. És un mercat en creixement? És estable? O es preveu un retrocés? Quina és la seva evolució futura?

1.2.3 Competència

- § Descriu la teva competència. Com és? A on és? Amb quins mitjans compten? Quins productes o serveis tenen? Quines són les seves estratègies de promoció?
- § Quins són els seus punts forts i punts dèbils. Compara'ls amb els teus.

1.2.4 Preu

El preu és un dels criteris principals en la decisió de compra. També és un factor clau de posicionament, una variable que incideix directament sobre les vendes i un factor determinant del benefici i rendibilitat.

- § Quines variables tindràs en compte per establir el preu del teu producte o servei? Quin sistema per utilitzaràs per fixar el preu?
- § Quin és el preu del teu producte o servei? Si tens més d'una línia, especifica els preus de cadascuna d'elles.

1.2.5 Distribució

- § Com faràs arribar el teu producte o servei al teu client? Has de tenir en compte aspectes com la imatge del teu producte o servei, a través de qui o quina empresa et relacionaràs amb la teva clientela (directament o mitjançant intermediaris) i quin serà el pressupost que hi dedicaràs.

1.2.6 Promoció

- § Quines eines o instruments utilitzaràs per donar-te a conèixer?
- § Planifica les accions de promoció/ comunicació
- § Valora el cost d'aquestes accions.

1.2.7 Previsions de Vendes

- § Quins factors utilitzo per calcular les meves previsions de venda? En quant de temps les penso aconseguir? Com has de comprovar que estàs complint les teves previsions inicials?

1.3

PLA DE PRODUCCIÓ I QUALITAT

En aquest apartat hauràs de definir tots els aspectes relacionats amb la producció, la qualitat, la logística i les mesures de protecció a la feina.

1.3.1 Producció

- § Quins passos seguiràs per elaborar el teu projecte? I per prestar el teu servei?
- § Quines tecnologies faràs servir?
- § Com gestionaràs els estocs?
- § Fes una primera aproximació dels costos d'aquest procés
- § Estableix els objectius i temporalització del procés de producció i/o prestació del servei mitjançant la previsió de vendes calculada anteriorment.

1.3.2 Qualitat

Per poder definir de quina manera realitzaràs el control de qualitat dels productes i serveis que comercialitzaràs, et recomanem que facis enquestes als teus clients, estableixis comparacions amb la teva competència i demanis l'opinió al teu equip de treballadors/es.

1.3.3 Equip i infraestructures

- § Describeix l'equip i infraestructures necessàries per posar en marxa la teva empresa.
- § Quant et costarà?

1.3.4 Seguretat a la feina i medi ambient

- § Especifica quina és la normativa de prevenció de riscos laborals que s'aplica a la teva empresa i què caldria fer per prevenir els riscos i lesions derivades de la teva activitat.
- § Explica si tens alguna normativa ambiental aplicable al teu negoci.
- § Ofereixes un producte contaminant? I els residus que es generen com a resultat de la teva activitat? En cas afirmatiu, quines mesures penses prendre per evitar danyar el medi ambient?

1.4

PLA D'ORGANITZACIÓ I GESTIÓ

En aquesta àrea, has de determinar com s'organitzarà la teva empresa. També hauràs de fixar quins són els objectius que consideres que podràs assumir al llarg dels tres primers anys de vida del teu negoci.

1.4.1 Organització

- § Quins objectius pot assumir la teva empresa? Com els avaluaràs?
- § Ets capaç de realitzar la feina tu sol/sola o amb l'equip amb què comptes? Pensa en les teves possibles necessitats de personal i en les futures incorporacions (socis, subcontractació, entre d'altres).
- § Defineix el perfil de cada professional, les seves habilitats i complementarietat del teu equip. Com us distribuïreu la feina?
- § Dibuixa l'organigrama de la teva empresa.

1.4.2 Gestió de personal

- § Cal contractar algú? En cas afirmatiu, detalla un protocol de selecció de personal.
- § En cas d'incorporar algun soci o sòcia especifica les condicions d'incorporació.
- § Detalla la formació que necessitareu per iniciar i optimitzar el negoci
- § Com determinareu el vostre sou? Quan cobrareu? I els empleats?

1.5

PLA JURÍDIC- FISCAL

Arribat a aquest punt, hauràs de definir tot allò que faci referència als aspectes legals que t'afectaran alhora de constituir la teva empresa: determinar la forma jurídica, conèixer quins són els tràmits i quantificar els costos per legalitzar el teu negoci, preveure els costos fiscals, entre d'altres.

1.5.1 Forma jurídica

- § Analitza els avantatges i inconvenients de cada forma jurídica
- § Escull la forma jurídica que més s'adapti a les teves necessitats i explica el per què.
- § Quins són els passos necessaris per legalitzar aquesta forma jurídica? Planifica els passos en un calendari.
- § Calcula quin serà el cost de la constitució de la teva empresa.

1.5.2 Aspectes laborals dels emprenedors

- § Defineix quin serà el règim de la Seguretat Social de l'equip promotor. Règim General o Règim Especial dels Treballadors Autònoms? Argumenta el per què d'aquesta elecció.

1.5.3 Aspectes laborals i Seguretat Social dels empleats

- § Quin tipus de contracte laboral penses utilitzar? Explica el per què.

1.5.4 Obligacions fiscals

- § Especifica exhaustivament els impostos que has de pagar i la modalitat concreta per la qual tributaràs en cadascun d'ells.

1.5.5 Permisos, llicències i documentació oficial

- § Quina documentació oficial necessites per establir i obrir el teu negoci?
- § Detalla quins permisos i llicències necessites per iniciar la teva empresa.
Per exemple, permisos d'obertura de local, bé per manipular aliments, productes químics o perillosos, entre d'altres.

1.5.6 Cobertura de responsabilitats

- § Necessites contractar algun tipus d'assegurança?
- § Explica quines i com seran les assegurances que contractaràs per a la teva empresa.

1.5.7 Patents, marques i altres tipus de registres

- § Has pensat registrar legalment el teu producte o servei? En cas afirmatiu, quant et costarà?
- § Crearàs el teu Web?
- § Com protegiràs el teu Web?
- § Quant et costarà el teu Web?

1.6 PLA ECONÒMIC-FINANCIER

Aquesta àrea serveix per avaluar la viabilitat econòmica del teu projecte. A continuació adjuntem les plantilles dels quadres econòmics que et serviran per introduir totes les xifres necessàries per elaborar el teu pla econòmic-financer.

1.6.1 Pla d'inversions i finançament

	PRIMER ANY	SEGON ANY	TERCER ANY
INVERSIONS INTANGIBLES	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Propietat industrial (patents i marques)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Drets de traspàs	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Aplicacions informàtiques	0,00 €	0,00 €	0,00 €
INVERSIONS MATERIALS	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Terrenys	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Construccions	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Maquinària	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Altres instal·lacions	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Mobiliari	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Equips processos informació	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Elements de transport	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Altre immobilitzat material	0,00 €	0,00 €	0,00 €
FIANCES I DIPOSITS A LLARG TERMINI	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Fiances a llarg termini	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Dipòsits a llarg termini	0,00 €	0,00 €	0,00 €
DESPESES DE CONSTITUCIÓ	0,00 €		
EXISTÈNCIES	0,00 €		
PROVISIONS DE FONDS	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL INVERSIONS	0,00 €	0,00 €	0,00 €

	PRIMER ANY	SEGON ANY	TERCER ANY
Recursos propis	0,00 €	0,00 €	0,00 €
CAPITAL SOCIAL	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Aportacions dels socis	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Crèdits o préstecs	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Capitalització	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Subvenció	0,00 €	0,00 €	0,00 €
TOTAL FINANÇAMENT	0,00 €	0,00 €	0,00 €

I.6.2 Compte de Resultats

	PRIMER EXERCICI		SEGON EXERCICI		TERCER EXERCICI	
	IMPORT	%	IMPORT	%	IMPORT	%
INGRESSOS						
Vendes/ Prestació de serveis	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
TOTAL INGRESSOS						
DESPESES						
Compres/ Treballs d'altres empreses	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Variació d'existències	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
MARGE DE CONTRIBUTIÓ						0%
Serveis externs	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Despeses personals	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
EBITDA						
Amortitzacions	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
Provisions	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
RESULTAT D'EXPLOTACIÓ						
Despeses financeres	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
RESULTAT ABANS IMPOSTOS						
Tributs	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%
RESULTAT	0,00 €	0%	0,00 €	0%	0,00 €	0%

I.6.4 Balanç de Situació (ACTIU)

ACTIU		MES	ANY 1		ANY 2		ANY 3	
Nº	Compte	NOVEMBRE	Import	%	Import	%	Import	%
	IMMOBILITZAT		0€	%	0€	%	0€	%
	IMMOBILITZAT INTANGIBLE		0€	%	0€	%	0€	%
202	Propietat industrial (patents i marques)		0€	%	0€	%	0€	%
204	Drets de traspàs		0€	%	0€	%	0€	%
205	Aplicacions informàtiques		0€	%	0€	%	0€	%
280	Amort. Acum. Immob. Immaterial		0€	%	0€	%	0€	%
	IMMOBILITZAT MATERIAL		0€	%	0€	%	0€	%
210	Terrenys		0€	%	0€	%	0€	%
211	Construccions		0€	%	0€	%	0€	%
213	Maquinària		0€	%	0€	%	0€	%
215	Altres instal·lacions		0€	%	0€	%	0€	%
216	Mobiliari		0€	%	0€	%	0€	%
217	Equips processos informació		0€	%	0€	%	0€	%
218	Elements de transport		0€	%	0€	%	0€	%
219	Altres immobilitzat material		0€	%	0€	%	0€	%
281	Amort. Acum. Immob. Material		0€	%	0€	%	0€	%
	FIANCES I DIPÒSITS A LLARG TERMINI		0€	%	0€	%	0€	%
260	Fiances a llarg termini		0€	%	0€	%	0€	%
265	Dipòsits a llarg termini		0€	%	0€	%	0€	%
	EXISTÈNCIES		0€	%	0€	%	0€	%
3	Existències	0€	%	0€	%	0€	%	
	DEUTORS	0€	%	0€	%	0€	%	
407	Bestretes a proveïdors	0€	%	0€	%	0€	%	
430	Clients	0€	%	0€	%	0€	%	
431	Efectes a cobrar	0€	%	0€	%	0€	%	
440	Deutors diversos	0€	%	0€	%	0€	%	
460	Bestretes remuneracions	0€	%	0€	%	0€	%	
470	Hisenda Pública deutora	0€	%	0€	%	0€	%	
490	Provisions per insolvències	0€	%	0€	%	0€	%	
	INVERSIONS FINANCERES TEMPORALS	0€	%	0€	%	0€	%	
54	Altres inversions financeres temporals	0€	%	0€	%	0€	%	
	COMPTES FINANCERS	0€	%	0€	%	0€	%	
551	Comptes corrents amb socis	0€	%	0€	%	0€	%	
57	Tresoreria	0€	%	0€	%	0€	%	
	AJUSTAMENTS PER PERIODIFICACIÓ	0€	%	0€	%	0€	%	
480	Despeses anticipades	0€	%	0€	%	0€	%	
	SUMA ACTIU	0€		0€		0€		

I.6.4 Balanç de Situació (PASSIU)

ACTIU		MES	ANY 1		ANY 2		ANY 3	
Nº	Compte	NOVEMBRE	Import	%	Import	%	Import	%
	PATRIMONI NET		0€	%	0€	%	0€	%
100	Capital social		0€	%	0€	%	0€	%
112-114	Reserves		0€	%	0€	%	0€	%
120	Romanent		0€	%	0€	%	0€	%
121	Resultat negatiu d'exercicis anteriors		0€	%	0€	%	0€	%
129	Pèrdues i guanys		0€	%	0€	%	0€	%
130	Subvencions oficials de capital		0€	%	0€	%	0€	%
	PASSIU NO CORRENT		0€	%	0€	%	0€	%
170	Deutes a llarg termini amb ent. de crèdit		0€	%	0€	%	0€	%
174	Efectes a pagar a llarg termini		0€	%	0€	%	0€	%
	PASSIU CORRENT		0€	%	0€	%	0€	%
400	Proveïdors		0€	%	0€	%	0€	%
410	Creditors		0€	%	0€	%	0€	%
438	Bestretes de clients		0€	%	0€	%	0€	%
465	Remuneracions pendents de pagament		0€	%	0€	%	0€	%
475	Hisenda pública creditora		0€	%	0€	%	0€	%
	HP creditora per IS		0€	%	0€	%	0€	%
	HP creditora per IRPF		0€	%	0€	%	0€	%
	HP creditora per IVA		0€	%	0€	%	0€	%
476	Organismes Seguretat Social creditors		0€	%	0€	%	0€	%
	Personal		0€	%	0€	%	0€	%
	Promotors		0€	%	0€	%	0€	%
520	Deutes a curt amb ent. de crèdit		0€	%	0€	%	0€	%
551	Comptes corrents amb socis		0€	%	0€	%	0€	%
	SUMA PASSIU		0€		0€		0€	

I.6.6 Sistema de cobraments i pagaments

- § Quin sistema faràs servir per cobrar als teus clients?
- § Quin sistema utilitzaràs per pagar als teus proveïdors?

1.7 VALORACIÓ

En aquesta secció podràs preparar els arguments per presentar el teu pla d'empresa al banc, quan vagis a buscar finançament, per captar possibles socis, convèncer a bons professionals per a què formin part del teu projecte empresarial i, fins i tot, aconseguir que els proveïdors confiïn en tu i en la solvència de la teua empresa.

1.7.1 Anàlisi de punts forts i febles

- § Destaca els punts més positius del teu pla d'empresa.
- § Quins són els punts febles del teu pla d'empresa? Quines mesures seguiràs per superar-los?
- § Defineix els plans de contingència que creguis necessaris en casos de futures crisi.
- § Describeix quines són les oportunitats externes que poden sorgir en el teu projecte?
- § Quines creus que són les amenaces externes per al teu negoci?
- § Com reforçaràs els punts forts i com evitaràs els febles?
- § Com aprofitaràs les oportunitats? I com actuaràs davant de les amenaces?

1.8 ANNEXES

Lista la documentació que presentis per completar el teu pla d'empresa.