

# GUIÓ PLA D'EMPRESA

---

## 1- **L'EMPREDOR**

### 1.1- **Característiques personals**

- presentació, antecedents i situació personal i professional actual.

### 1.2- **Punt forts i punts febles personals**

### 1.3- **Motivació**

- Què t'ha motivat ha muntar el teu negoci?
  - . el teu passat professional,
  - . experiència
  - . formació, estudis, coneixements
  - . etc.
- pretensió

### 1.4- **Equip directiu**

- Explicar qui serà l'equip, les característiques personals de cadascun, com s'organitzaran (presa de decisions, reunions...)

### 1.5- **Forma jurídica**

- Forma jurídica adoptada (característiques)
- Justificar perquè aquesta
- Si existeixen documents privats.

---

Amb el suport de

## 2- **EL PRODUCTE O SERVEI**

**Nom comercial, adreça i població.**

### 2.1- **Definició del negoci**

2.1.1 Necessitat que pretén cobrir. **QUÈ? pretén el producte o servei**

2.1.2 Públic objectiu. **QUI? consumeix del nostre producte o servei**

2.1.3 **Com cobrir la necessitat.?** finalitat del producte o servei i cobreix determinades necessitats

2.1.4 Element diferenciador (explicar si el nostre producte o servei es diferencia d'altres negocis en alguns dels següents punts o altres):

- en les característiques pròpies
- en els canals de distribució
- en els preus
- etc.

### 2.2- **El producte**

2.2.1- Descripció del producte i/o servei (distingir si hi ha més d'una línia de productes o serveis). Si escau descripció tècnica

- com es presenta
- com s'ha fabricat

*Comentar tot en referència a productes o serveis semblants*

2.2.2- Escandall de costos

- Calcular els costos d'elaborar un producte (costos matèries primeres, etc.), o servei i posar algun exemple.
- Si és una empresa comercialitzada indicar els marges.

---

Amb el suport de

## 2.3- Pla d'operacions

### 2.3.1- Localització i infraestructures físiques

Explicar que s'ha valorat per decidir la ubicació, com per exemple:

- els preus del terreny, construccions...
- xarxes de comunicacions (terrestres, telefònica, tecnologies)
- disponibilitat i proximitat de subcontractistes i dels proveïdors
- proximitat als serveis tècnics de maquinària
- serveis a l'empresa (transportistes, assessors...)
- existència de mà d'obra qualificada
- proximitat al mercat
- etc.

A partir d'aquí definir la ubicació de l'empresa (compleix els requisits de...), descripció del local (superfície, disponibilitat de subministres, possibles reformes, etc.)

Parlar dels recursos materials necessaris:

- Maquinària productiva
- Mobiliari
- Equipament per a les funcions externes
- Etc.

### **LAY-OUT DE LA PLANTA**

(plànol amb les diferents zones)

### 2.3.2- Procés de fabricació

Explicar amb croquis i distingint els diferents productes i/o serveis principals (exemples més significatius)

Amb el suport de

### 2.3.3- Aprovisionament i compres

- Assenyalar la quantitat ideal d'estocs (de les matèries primeres, productes finals, etc.). Distingir els diferents productes finals
- Com serà el procés de compres? segons planificació de la producció, etc.
- Proveïdors
- Terminis de pagaments a proveïdors
- Terminis d'aprovisionament

### 2.3.4- Control de qualitat

- Comentar com es garantirà la qualitat del producte o servei

### 2.3.5- Subcontractacions

- Quines seran les activitats i/o serveis que es subcontractin i explicar per què.

### 2.3.6- Costos de les matèries primeres necessàries

Referència	Descripció	Cost M.P

## 3.- EL MERCAT

### 3.1- Anàlisi del mercat

3.1.1- Mida i evolució del mercat que es pot fer en funció del nombre de clients, nombre d'operacions, xifres de negoci, etc.

- Situació actual del mercat i expectatives futures
- Mercat potencial i estimar quina part d'aquest mercat potencial pot ser mercat efectiu
- Assenyalar el nostre públic objectiu i la coincidència o no amb el client directe.
- Grau d'accessibilitat al mercat: si hi ha barreres d'entrada per una legislació específica, homologacions de productes, de tipus tecnològic, etc.

3.1.2- Anàlisi dels canals de distribució

- Analitzar els principals mitjans per arribar al client, tant els canals més tradicionals emprats com els més moderns i com ho farem nosaltres.

Amb el suport de

3.1.3- Segmentació del mercat: dividir el mercat en grups més o menys homogenis i prioritzar cap a quin orientarem el nostre negoci.

Es pot segmentar el mercat en base a diferents variables que definiran el nostre mercat i els nostres clients potencials i que poden ser persones físiques (productes de consum), empreses (ex. productes industrials): variables geogràfiques, canals de distribució (minoristes, grans superfícies, etc.), edat, sexe, classe social, etc.

3.1.4- Anàlisi de les necessitats, procés de compra i hàbits de consum.

Anàlisi dels hàbits i periodicitat, si no van bé per al producte i/o servei que oferim com intentarem canviar-los.

3.1.5- Descripció del sector i forces competitives

Com està configurat el nostre sector: si està molt concentrat en determinades zones o tipus d'empreses, dimensió mitjana de les empreses, clients (usuari final, poder de compra i capacitat de negociació,...), proveïdors (finançaments, etc.); competència genèrica (existència de productes alternatius) i específica i comentar el major o menor grau d'accessibilitat al sector en funció d'aquesta configuració.

3.1.6- Anàlisi dels principals competidors.

## 3.2- Pla de màrqueting

3.2.1- Segment objectiu: a qui ens volem adreçar.

3.2.2- Estratègia de màrqueting i proposta de posicionament (estratègia que seguirem en les diferents segmentacions)

➤ Com ens volem posicionar? Quina imatge volem donar? Com volem que ens coneguin? ...

3.2.2- Previsió de vendes.

Hipòtesi de treball

3.2.4- Màrqueting Mix

3.2.4.1 Producte: descriure les gammes i explicar la línia i descripció com si fos un catàleg dels productes principals

3.2.4.2 Preu

criteris utilitzats en la fixació del preu (preus recomanats, preus de la competència, etc.)

3.2.4.3 Comunicació: públic objectiu, missatge i medis

Amb el suport de

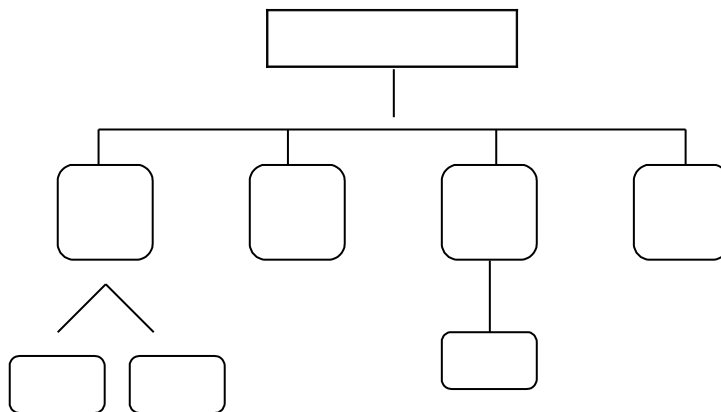
- Característiques del nostre públic objectiu i característiques dels clients (això determinarà quina és l'estratègia de comunicació més coherent i com es desenvoluparà)
- Dissenyar el missatge central; opuscle, propi producte...
- Mitjans que utilitzarem (premsa, actes, etc.)

3.2.4.4 Distribució

3.2.4.5 Pressupostos de màrqueting

## 4.- ORGANITZACIÓ

### 4.1- Organigrama i definició de llocs de treball



- Definir les funcions a fer dins de l'empresa
- Assignar les funcions als socis i/o resta del personal (si ja es té decidit), definir les seves tasques, ressaltant les característiques i els requisits de qui desenvoluparà cada una de les tasques.

### 4.2- Sistemes de selecció i captació

- Quan s'iniciarà el procés de selecció del personal
- Com es realitzarà
- Que es valorarà, diferenciant cada un dels llocs de treball

Amb el suport de

#### 4.3- Formes de contractació i retribució

- Diferenciar si cal el tipus de personal, els tipus de contractes
- Explicar les modalitats de contractes i el salari, pagues...

#### 4.4- Motivació i formació

- Integració del personal
- Formació
- Incentius per motivar al personal

---

Amb el suport de

## 5.- PLA ECONÒMIC-FINANCER

### 5.1- Càlcul de la inversió inicial

CONCEPTES	Import
Fiances i dipòsits	
Drets de traspàs	
Local: <ul style="list-style-type: none"> <li>· Si és de <b>compra</b> el preu total (amb impostos) i possibles Reformes.</li> <li>· Si és de <b>lloguer</b> les reformes i instal·lacions que s'hagin de fer</li> </ul>	
Maquinària	
Mobiliari	
Eines i utilitatge	
Equip informàtic	
Elements de transport	
Despeses de constitució i primer establiment (*)	
Altres pagaments d'inversió (partides no especificades anteriorment)	
Primera comanda (gènere, matèria primera, etc.)	
Fons de provisió (diners líquids)	
<b>TOTAL INVERSIÓ</b>	

- (\*) **Despeses de constitució:** despeses de notari, advocat, gestor, etc., impostos actes jurídics documentats, inscripcions (ex. registre mercantil), etc.  
**Despeses de primer establiment:** estudis viabilitat, llicències municipals, permisos, projectes tècnics, etc.

### 5.2- Finançament de la inversió inicial

Aportacions pròpies (estalvis, etc.)	
Préstec financer	
Proveïdors	
Altres fonts de finançament (capitalització, leasing, etc.)	
<b>TOTAL FINANÇAMENT</b>	

### 5.3- Previsió del compte d'explotació

Amb el suport de



**Primer any**

<b>CONCEPTE</b>	<b>IMPORT</b>
<b>INGRESSOS</b>	
Vendes i/o facturació serveis	
Altres ingressos	
Existències finals	
<b>DESPESES</b>	
Compres	
Existències inicials	
Personal	
Retribució pròpia	
Assegurances autònoms	
Sous i salaris	
Seg. Social càrrec empresa	
Despeses financeres	
Despeses tributàries (impostos locals)	
Subministraments (llum, aigua, telèfon, gas, etc.)	
Lloguers	
Assegurances	
Gestoria	
Promoció i publicitat	
Despeses de transport	
Manteniment i reparacions	
Serveis bancaris (comissions com per exemple targetes crèdit)	
Altres serveis exteriors (subcontractacions altres serveis i/o Professionals)	
Altres despeses (mat. neteja, oficina, consumibles diversos, etc.)	
Dotació amortització	
<b>Total</b>	
<b>Diferència</b>	

- **Evolució del negoci per al segon i tercer any.**

Volum de negoci esperat per al segon i tercer any.

Amb el suport de

#### 5.4- Previsió del pressupost de tresoreria

- Data d'inici (mes) prevista
- Comentar des de l'inici fins que es comencin a obtenir ingressos
- Si hi ha estacionalitat
- Assenyalar hipòtesis més importants de treball com per exemple:
  - ⇒ cobrament de les vendes (es cobren a 90 dies, 60 dies, etc.)
  - ⇒ si hi ha finançament de proveïdors (es paguen a... )
  - ⇒ nòmines es paguen a...
  - ⇒ l'IVA (tipus)
  - ⇒ resta de pagaments
  - ⇒ tipus de pagaments
  - ⇒ necessitats financeres (descomptes, pòlisses, ...)
  - ⇒ hi ha previstes inversions importants en el primer any o no
  - ⇒ hi ha previst fer vacances. Quan?

Comentar la situació de tresoreria en general durant aquest període

#### **IMPORTANT:**

ADJUNTAR PRESSUPOSTOS, PLÀNOLS DE SITUACIÓ I **CURRÍCULUM DEL PROMOTOR I SOCIS TREBALLADORS.**

---

Amb el suport de

## ***CURRÍCULUM VITAE***

### **1.1 DADES PERSONALS**

Nom i cognoms:

Lloc i data de naixement:

Adreça:

Localitat:

DNI:

Telèfon:

Correu electrònic:

### **1.2 DADES PROFESSIONALS**

**Formació :**

**Experiència professional :**

---

Amb el suport de