**Model de Pla d’Empresa**

Nom del projecte:

Tipus de negoci:

Ubicació:

Web:

Persona de contacte:

Adreça:

Telèfon:

E-mail:

**Índex**

[Resum executiu 3](#_Toc34902104)

[Persona emprenedora / Equip fundador 3](#_Toc34902105)

[Característiques personals 4](#_Toc34902106)

[Motivació 4](#_Toc34902107)

[Pla de màrqueting 5](#_Toc34902108)

[Necessitats a cobrir 5](#_Toc34902109)

[Públic objetiu 5](#_Toc34902110)

[El producte o servei 5](#_Toc34902111)

[El preu 5](#_Toc34902112)

[Evolució del mercat 5](#_Toc34902114)

[Identificació de la competència 6](#_Toc34902115)

[Pla de comunicació 6](#_Toc34902116)

[Política de distribució 6](#_Toc34902117)

[Pla de producció o d’operacions 7](#_Toc34902118)

[Pla d’operacions 7](#_Toc34902119)

[Localització, instal·lació i transport 7](#_Toc34902120)

[Compres 7](#_Toc34902121)

[Costos 7](#_Toc34902122)

[Pla d’organització 8](#_Toc34902123)

[Recursos humans i definició de llocs de treball: organització i retribució 8](#_Toc34902124)

[Pla jurídic – fiscal 9](#_Toc34902126)

[Pla econòmic – financer 10](#_Toc34902127)

**Resum executiu**

**Persona emprenedora / Equip fundador**

Breu resum, d’una o dues pàgines, en el qual s’expliqui la idea de negoci i es destaquin els aspectes més rellevants del projecte.

(escriure aquí)

*El resum executiu és la carta de presentació del projecte, i per tant s’ha d’incloure a la primera part del pla de negoci, tot i que s’ha d’elaborar després d’haver finalitzat la resta de parts del business plan.*

*És una eina important per aconseguir finançament. Per tant, ha d’estar ben redactat i ser clar i concís per tal que el lector es faci una idea ràpida de en què consisteix el negoci i quins són els avantatges d’invertir-hi en ell.*

*L’extensió màxima ha de ser de dues pàgines, ja que el detall del projecte s’explica a la resta d’apartats del pla de negoci. S’han de destacar els factors que permetran la viabilitat i sostenibilitat del projecte, així com els punts forts. Però també cal ser realista, esmentar els riscos i quina és l’estratègia per enfrontar-los.*

*Elements essencials que cal incloure:*

* *Dades bàsiques del negoci: nom, ubicació, tipus d’empresa, etc.*
* *Descripció del negoci i raons que justifiquen la proposta: en què consisteix el producte o servei que oferirem i motius pels quals s’ha considerat la idea com una oportunitat de negoci*
* *Característiques diferenciadores: quines qualitats ens distingeixen dels nostres competidors.*
* *Mercat: a qui ens dirigim i quins són els nostres avantatges competitius.*
* *La visió i la missió*
* *Objectius del negoci i estratègies per assolir-los.*
* *Equip de treball: quines persones duran a terme el projecte i quines l’administraran.*
* *Inversió necessària: quantificar la inversió i definir l’estructura entre recursos propis (capital) i aliens (préstecs i altres).*
* *Projecció de tresoreria i resultats a mig termini (3-5 anys)*
* *Conclusions del projecte.*

Característiques personals

*Breu presentació de l’emprenedor/a o dels membres de l’equip fundador: lloc de naixement, edat, formació acadèmica, experiència laboral prèvia.*

(escriure aquí)

|  |  |
| --- | --- |
| Punts Forts | Punts Febles  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Motivació

*Explicació dels motius que han dut a endegar el projecte i dels objectius personals de l’emprenedor/a.*

(escriure aquí)

**Pla de màrqueting**

Necessitats a cobrir

*Definir detalladament quina necessitat cobreix el producte o servei. Situar en el context actual, fent una anàlisi de l’entorn.*

(escriure aquí)

Públic objetiu

*Determinar a qui va dirigit el producte o servei. Delimitar la clientela potencial de la forma més precisa possible (nombre, ubicació geogràfica, poder adquisitiu, motivacions de compra...)*

(escriure aquí)

El producte o servei

*Descripció dels productes o serveis amb els quals se satisfarà la necessitat del públic objectiu.*

*Argumentari de vendes. Conèixer els avantatges del nostre producte/servei i identificar els arguments que hi donen valor.*

(escriure aquí)

El preu

*Descripció de les variables (costos, referents competidors, posicionament…) que intervenen en la fixació de preus del nostre producte o servei.*

*Estimar el preu de venda. Valorar el preu de cost i el marge. Al preu de cost s’hi*

*han d’incloure totes les despeses relacionades amb la producció del producte o*

*servei.*

(escriure aquí)

Evolució del mercat

*Quantificar el públic objectiu en un àmbit geogràfic concret, com ha evolucionat el consum dintre del sector en els últims anys i estimació de la quota de participació que podem aspirar a captar amb la nostra empresa.*

(escriure aquí)

Identificació de la competència

*Descriure el més detalladament possible quins són els competidors directes i presentar els avantatges del nostre producte o servei respecte de la competència existent.*

(escriure aquí)

Pla de comunicació

*Definir l’estratègia de comunicació per donar a conèixer el nostre producte o servei i/o per retenir o fidelitzar la clientela actual.*

*Detallar les accions de promoció. Exemples:*

*- Internet, pàgina WEB.*

*- Xarxes socials, facebook, twitter, Linkedin ...*

*- Publicitat a mitjans de comunicació.*

*- Catàlegs.*

*- Descomptes selectius*

*Indicar el cost de les accions de comunicació i promoció.*

(escriure aquí)

Política de distribució

*Definir les vies de distribució (majorista, minorista, ambdues) mitjançant les quals farem arribar el producte al client.*

*Identificar el paper d’intermediaris (distribuïdors, representants, etc.)*

(escriure aquí)

**Pla de producció o d’operacions**

Pla d’operacions

*En cas de producte, decisió de fabricar o comprar. Descriure les etapes.*

*Descriure amb quins mitjans tècnics, humans i materials es fabricarà el producte.*

*En cas de servei, detallar les característiques de prestació del servei: freqüència, grau d’autoservei, horaris.*

(escriure aquí)

Localització, instal·lació i transport

*Descriure la ubicació del local (si hi ha), les característiques i explicar els motius de l’elecció.*

*Descriure la logística de l’empresa*.

(escriure aquí)

Compres

*Identificar els proveïdors.*

(escriure aquí)

Costos

*Quantificar els costos dels apartats anteriors (localització, compres, operacions)*.

(escriure aquí)

**Pla d’organització**

Recursos humans i definició de llocs de treball: organització i retribució

*Detallar el nombre de persones que treballarà en el negoci i determinar quines tasques realitzarà cadascuna.*

*Definir quina serà l’organització del negoci i la política de retribució dels treballadors.*

(escriure aquí)

**Pla jurídic – fiscal**

*Especificar la forma jurídica que tindrà el negoci (empresari individual –autònom-; societari: societat limitada, cooperativa...)*

*En cas de tractar-se d’una societat, desglossar les participacions de cada soci en el capital.*

(escriure aquí)

**Pla econòmic – financer**