

## GUIÓ PLA D'EMPRESA I PLA FINANCER

---

### 1. Presentació del projecte

---

#### 1.1 Definició de la idea de negoci

En aquest punt cal descriure el producte o servei que es pretén oferir així com a quina necessitat podrà donar resposta.

#### 1.2 Motivació per crear l'empresa i objectius a curt termini.

#### 1.3 Forma jurídica de l'empresa. Hi haurà socis? Quants? Necessitat de contractació de treballadors?

---

### 2. Producte o servei

---

2.1 Expliqueu quin tipus de negoci voleu posar en marxa. Heu d'escriure acuradament el negoci establint els criteris de diferenciació respecte dels ja existents (competència)

2.2 Detalleu les característiques i la situació actual del sector al qual pertany el negoci que voleu posar en marxa.

2.3 Permisos necessaris.

2.4 Explicació de tot el procés de producció o de prestació del servei.

2.5 Descripció i quantificació dels recursos necessaris:

- Maquinària, eines, etc.
- Mobiliari.
- Vehicles.
- Primeres matèries.
- Locals.
- Instal·lacions que cal fer (adequació del local)
- Altres...

2.6 Localització de l'empresa.

2.7 Proveïdors/res

2.8 Aspectes que s'han de subcontractar (neteja, gestoria, etc.)

2.9 Assegurances.

### 3. ANÀLISI DE L'ENTORN

- 3.1. L'entorn general: factors polítics, econòmics, socials, tecnològics i ambientals que puguin afectar al producte o servei i que estiguin directament relacionats.
- 3.2. L'entorn específic: amenaces de substituïts, amenaces de nous competidors, poder dels compradors, poder dels proveïdors i rivalitat competitiva.
- 3.3. Punts clau per a la comercialització del producte o servei

### 4. MODEL CANVAS

<p><b>SOCIS CLAU</b></p> <p>Quins són els nostres socis clau?</p> <p>Quins són els nostres proveïdors clau?</p>		<p><b>ACTIVITATS CLAU</b></p> <p>Quines activitats requereix la nostra proposta de valor?</p> <p>Canals de distribució?</p> <p>Relacions amb els clients?</p>	<p><b>PROPOSTA DE VALOR</b></p> <p>Quin valor afegit entreguem als nostres clients?</p> <p>Quins problemes estem ajudant a resoldre?</p>	<p><b>RELACIÓ AMB CLIENTS</b></p> <p>Tipus de relació amb cada segment de client</p>	<p><b>SEGMENTS DE CLIENTS</b></p> <p>A qui va dirigida la nostra proposta de valor?</p> <p>Qui són els nostres clients més importants?</p>
		<p><b>ACTIUS CLAU</b></p> <p>Recursos clau per a la nostra proposta de valor?</p> <p>Tipus: Humans, físics, econòmics...</p>	<p>Quins productes o serveis oferim a cada segment?</p> <p>Quines necessitats estem cobrint?</p>	<p><b>CANALS</b></p> <p>A través de quins canals volem arribar als clients?</p> <p>Quins funcionen millor?</p> <p>Quins són més eficients?</p>	
<p><b>COSTOS</b></p> <p>Quins són els costos més importants del nostre model de negoci?</p> <p>Quins recursos i activitats clau suposen més despesa?</p>			<p><b>FLUXOS D'INGRESSOS</b></p> <p>Quin preu estan disposats a pagar els clients?</p> <p>Quin preu paguen actualment?</p> <p>Mètodes de pagament. Com prefereixen pagar?</p>		

"Amb el suport del Departament d'Empresa i Treball"

### 5. PLA de MÀRQUETING

- 5.1. Segmentació de clients. Definir les variables que segmenten els clients als quals s'oferirà el servei o producte.
- 5.2. Avantatge competitiu. Destacar la diferenciació del producte o servei entre els que ofereix la competència
- 5.3. Creació de marca.
- 5.4. Estratègia màrqueting mix. Per conèixer la posició de l'empresa s'analitzen 4 aspectes clau (les 4P's): price (preu), product (producte), place (distribució) i promotion (promoció).

## 6. PLA de RECURSOS I OPERACIONS

---

- 6.1. Estratègia de producció. Exposar les fases de producció o fabricació.
- 6.2. Estratègia de recursos materials. Descriure els recursos materials que ha de disposar l'empresa per a la comercialització del producte/servei.
- 6.3. Pla logístic. Fases (aprovisionament, producció, distribució...)
- 6.4. Estratègia de recursos humans. Qui formarà l'empresa?

## 7. PLA de FINANCER

---

- 7.1. Estratègia financera. Definir objectius financers.
- 7.2. Inversió inicial.
- 7.3. Previsió ingressos i despeses.
- 7.4. Planificació de la tresoreria.
- 7.5. Anàlisi de pèrdues i guanys