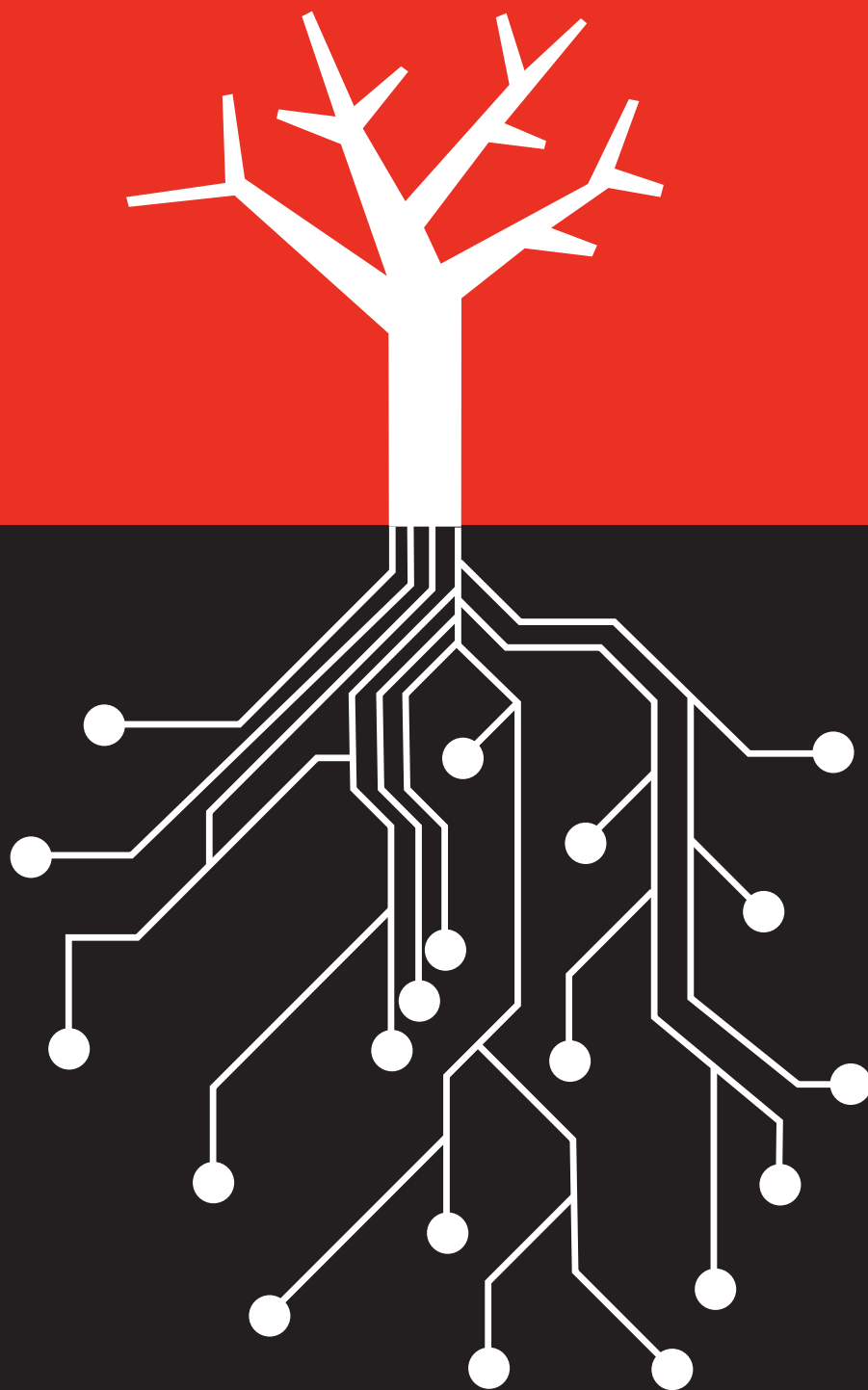


PRESENTACIÓ DE PROJECTES: FINS AL 19 D'OCTUBRE DE 2009

premis
cre@tic
mataró

9^a EDICIÓ



PROMOCIÓ DE PROJECTES EMPRESARIALS TECNOLÒGICS I/O INNOVADORS

INTRODUCCIÓ: EL PLA D'EMPRESA

El Pla d'empresa és una eina de treball per a totes aquelles persones que volen crear una nova empresa. L'objectiu del Pla d'empresa és que, mitjançant la seva elaboració, els/les emprenedors/es reflexionin sobre la viabilitat del projecte i planifiquin la seva posada en marxa.

PER A QUÈ SERVEIX?

La utilitat del Pla d'empresa és doble:

- Internament serveix als/les emprenedors/res per comprovar la coherència interna del projecte, adonar-se si han omès alguna dada important o si les hipòtesis considerades com a vàlides, analitzades per separat, continuen essent versemblants en presentar-les conjuntament.
- Externament és una magnífica carta de presentació del projecte a tercers, que pot ser d'utilitat per sol·licitar ajuda o suport financer davant organismes públics o institucions privades, cercar socis, contactar amb proveïdors, etc.

En aquest pla es desenvoluparà el projecte empresarial que ha sorgit de la idea innovadora.

QUI HA D'ELABORAR-HO?

És molt important que en l'elaboració del Pla d'empresa hi participin tots els socis/es o promotors/res del projecte. Només així es garantirà la plena implicació de tots els components en els objectius de l'empresa i en la manera d'assumir-los.

COM S' ESTRUCTURA?

El manual del pla d'empresa pretén donar a conèixer als participants com estructurar el seu projecte empresarial.

A continuació s'analitzaran les àrees principals que ha de contemplar un Pla de Negoci i com cal ordenar-les:

0. Presentació del projecte
1. Àrea de Màrqueting
2. Àrea de Producció i Qualitat
3. Àrea d' Organització i Gestió.
4. Àrea Jurídica
5. Àrea Economicofinancera
6. Annexos

PLA D'EMPRESA TECNOLÒGIC I/O INNOVADOR

COM PRESENTAR-HO?

El Pla d' empresa ha de ser breu: màxim 25-30 pàgines.

- La informació que hi hagi ha de ser actual, de qualitat i rellevant. S'han d'oferir dades vertaderes i comprovades, no opinions.
- Ha de donar una visió integral del projecte i ha d'oferir informació en relació a totes les àrees de l' empresa.
- La redacció ha de que ser clara i concisa. Es recomana la utilització de gràfics, plànols, etc.

0. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE

Es tracta de realitzar una breu descripció de l'activitat, així com del grau de desenvolupament en què es troba actualment.

Caldrà que hi hagi una breu descripció del projecte des del seu inici fins al final.

0.1. DESCRIPCIÓ DEL PROJECTE

- Descripció de l'activitat a realitzar.
- Com va sorgir la idea de crear l' empresa.
- Oportunitat de mercat detectada.
- Descriure els passos més importants realitzats fins al moment ordenats temporalment.
- Contactes que s'han establert fins al moment.
- Tecnologia aplicada.
- Nom que s' ha pensat per a l' empresa. Raons per aquesta denominació.

0.2. DESCRIPCIÓ DE LES PERSONES PROMOTORES

- Identificació dels promotors/res.
- Experiència laboral i professional relacionada amb l'activitat a emprendre.
- Possibles carències detectades.

1. ÀREA DE MÀRQUETING

En aquest apartat es tracta de fer una definició concreta i clara del producte/s o servei/s de l'empresa, la qual ens servirà de punt de referència per comparar amb altres

productes/serveis similars, que es troben en el mercat i destacar els aspectes innovadors i competitius del nostre.

1.1. DEFINICIÓ DEL PRODUCTE/SERVEI

- Descriure els productes o serveis que componen l'activitat general de l'empresa.
 - Principals característiques i qualitats.
 - Aspectes innovadors o diferenciadors del producte/servei, respecte a d'altres ja existents en el mercat.
 - Requeriments tècnics i de disseny del producte i que s'han contemplat els aspectes necessaris per a la seva producció.
 - Necessitats que pretenen satisfer.
 - Grau d'importància de cadascun dels productes i serveis dintre del conjunt de l'empresa.
 - Nom que s'ha pensat per al producte/servei.

1.2. DEFINICIÓ DEL MERCAT

- Anàlisi dels clients. Definició i perfil.
 - Indicar el públic objectiu al que es van adreçar els productes/serveis.
- Dimensió del mercat i mercat potencial.
 - Tendència i evolució futura del mercat.

1.3. ANÀLISI DE LA COMPETÈNCIA

- Relacionar les vostres empreses competidores i descriure breument la seva activitat des de les perspectives següents:
 - Dimensió dels competidors en relació al conjunt.
 - Zones d'influència.
 - Recursos humans de què disposen.
 - Gamma de productes que ofereixen.
 - Preus, qualitat, serveis i condicions de venda.
 - Tradició i posicionament.
 - Tipus de tecnologia utilitzada per la competència.
- Destacar els punts forts i febles dels vostres competidors i comparar-los amb el vostre projecte empresarial.

1.4. ESTRATÈGIA DE DISTRIBUCIÓ

- Descriure quins són els canals de distribució del vostre producte/servei.
- Descriure si serà necessari disposar d'una força de vendes per donar a conèixer el producte/servei.

1.5. ESTRATÈGIA DE PROMOCIÓ I PUBLICITAT

- Definició de la imatge de l' empresa.
 - Logotip o imatge identificativa.
 - Web, papereria, rètols, embalatge, senyalització interior, mitjans de transport propis, etc.
- Descriure els mitjans i sistemes que utilitzarà l'empresa per donar a conèixer el vostre producte o servei al mercat.
 - Mitjans de comunicació a utilitzar.
 - Programació de les accions de promoció.
 - Previsió de la inversió en màrqueting pel primer any.

1.6. ESTRATÈGIA DE PREUS

- Preu de venda dels productes/serveis.
- Preus de referència en el mercat (preu que ofereixen els vostres competidors).
- Estratègies per fixar preus. Possibilitat d'establir una política de preus diferencial per a cada segment del mercat.
 - Detallar si s'ha previst la realització de descomptes en el preu, per volum de vendes, per dates, per tipus de clients, per promoció, etc.

2. ÀREA DE PRODUCCIÓ I QUALITAT

Aquesta àrea fa referència als aspectes relacionats amb la producció, gestió de la qualitat, equipaments i infraestructura i mesures de protecció en el treball.

2.1. PRODUCCIÓ

- Característiques tècniques i processos d'elaboració dels productes o serveis.
 - Indicar els elements materials i humans necessaris, així com el temps previst per a cada fase (fabricació, comercialització o prestació del producte/servei).
- Requeriments tecnològics
 - Tecnologia aplicada.
 - Hardware (servidors, ordinadors, impressores, etc).
 - Software i llicències necessàries.
 - Altre tecnologia clau per al negoci.
 - Valoració del cost.

2.2. QUALITAT

- Indiqui quin és el mètode previst per comprovar la qualitat del seus productes/serveis, així com detectar les millores en tots els nivells de l' empresa.

2.3. EQUIPAMENTS I INFRAESTRUCTURA

- Localització de l' empresa.
 - Indicar lloc, factors que heu tingut en compte a l'hora d'escollir la ubicació.
 - Característiques i valoració, tant si és propi, com si és cedit o llogat.
 - Normativa i permisos necessaris.
- Instal·lacions.
 - Detallar i quantificar les instal·lacions necessàries per desenvolupar l'activitat (condicionament del local, instal·lació elèctrica, aigua, telèfon, etc.)
- Equipaments.
 - Detallar i quantificar les necessitats de l'empresa en relació a la maquinària, mobiliari, equip informàtic, eines, elements de transport, etc.

2.4. PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS

- Indicar quines mesures són necessàries respecte la prevenció de riscos laborals i seguretat laboral per portar a terme l'activitat.

3. ÀREA D'ORGANITZACIÓ I GESTIÓ

Aquesta àrea fa referència a la definició dels objectius del projecte, a la seva organització i a les persones que es necessiten per portar-lo a terme. Té en compte l'organització dels participants partint de les funcions determinades pels objectius a assumir, els quals quedaran reflectits en l'organigrama de l'empresa.

3.1. ANÀLISI ESTRATÈGIC I DEFINICIÓ D'OBJECTIUS

- Anàlisi de les oportunitats i amenaces que ofereix l'entorn.
- Aspectes interns i externs que són favorables i desfavorables per portar-los a terme.
- Definició dels objectius que l'empresa es planteja a curt i mig termini (1 any i 3 anys respectivament).

3.2. ORGANITZACIÓ FUNCIONAL DE L' EMPRESA

- Estructura de l'organització. Organigrama.
- Perfil de l'equip directiu. Funcions i responsabilitats. Remuneració.
- Necessitats de contractació.
 - Perspectives d'evolució de la plantilla.
 - Funcions i responsabilitats. Actituds i habilitats. Remuneració.

4. ÀREA JURÍDICA

S'ha de considerar la necessitat de crear una persona jurídica, capaç d'ajudar-nos en la mesura necessària a desenvolupar el nostre concepte d'empresa i establir relacions amb el món exterior i el món empresarial.

Per aquest motiu hem de determinar l'estructura empresarial amb el coneixement del ventall de possibilitats legals a l'hora d'escollir la forma jurídica, a fi i efecte de no posar impediments, presents o futurs, en el desenvolupament de l'activitat. Per tant, haurem d'establir tots els aspectes fiscals, laborals i administratius així com la necessària protecció legal de la nostra activitat (patents i marques, etc.).

4.1. DETERMINACIÓ DE LA FORMA JURÍDICA

- Explicar i motivar la forma jurídica escollida per legalitzar l'empresa.
 - Forma societària (empresari individual, SL, SA, S.C.C.L., S.A.L., etc.).
 - Tràmits de constitució, despeses necessàries i calendari de constitució.

4.2. ASPECTES FORMALS I MERCANTILS DE L' EMPRESA

- Tenir en compte totes les llicències, permisos administratius o especials, així com els tràmits d'homologació i registres oficials necessaris.
- Contractes mercantils que afecten al desenvolupament de l'activitat comercial de l'empresa. (Llicències, assegurances, etc.)

5. ÀREA ECONOMICOFINANCERA

En aquesta àrea és molt important reflectir-hi tots aquells aspectes economico-financers del vostre projecte, i intentar aportar-hi al màxim la realitat possible a les xifres que es detallaran, per conceptes i en temps. És evident que s'haurà d'especificar en aquest apartat totes les dades del projecte que afecten al plantejament econòmic i les decisions de política financera que prendran part en la seva elaboració (previsions de vendes, càlcul de costos, previsions de contractació a curt termini, etc.)

Per aquest motiu proposem una estructura simple però completa, que hauria de ser completada amb una detallada explicació de les decisions financeres adoptades.

Per a treballar aquesta àrea podeu descarregar l'arxiu Excel que es troba a l'apartat de documentació.

5.1. BALANÇ INICIAL

- Estat que relaciona la quantitat de diners necessària per a iniciar l'activitat (inversió) amb les fonts de finançament de dites inversions (Descarregar arxiu Excel).

5.2. COMPTE DE RESULTAT

- Desenvolupament de les previsions del resultat de l'explotació de l'activitat detallant els ingressos i despeses de l'activitat en un any. (Descarregar arxiu Excel).

5.3 PLA DE TRESORERIA

- Previsió de l'evolució del flux de caixa, evolució de la diferència de cobraments i pagaments mensuals en un any (Descarregar arxiu Excel).

6. ANNEXOS

En aquest apartat s'haurà d'incloure aquella informació i documentació que complementi o porti dades qualitativament importants per a la comprensió global del projecte i que no hagin estat introduïdes amb anterioritat.

6.1. CURRÍCULUMS

- Incloure el currículum personal de cadascun dels promotors/es del projecte, i posar èmfasi en la descripció dels elements que estiguin relacionats amb l'activitat empresarial.

6.2. INFORMACIÓ I DOCUMENTS D' INTERÈS

- Complementar el Pla d'empresa aportant qualsevol material documental descriptiu que pugui enriquir la comprensió global del projecte.