

PLA EMPRESA ABREUJAT

1. Currículums dels promotors/ores

- Nom i cognoms
- Estudis realitzats
- Experiència professional
- Experiència i formació en gestió d'empresa

2. Dades del projecte empresarial

- Nom del projecte
- Adreça completa, localitat, codi postal i telèfon de contacte del lloc on es desenvoluparà l'activitat.
- Data d'inici prevista

3. Forma jurídica

Descripció de la forma jurídica de l'empresa. Pel que fa a la futura alta de l'activitat (alta censal), indiqueu si es coneix l'agrupació, el grup i l'epígraf.

Règim de la Seguretat Social al qual es van acollir els promotors/ores de l'empresa (general o especial d'autònoms/autònomes).

4. Objecte de l'activitat

Descripció del tipus d'activitat. Si escau, expliqueu el procés de fabricació del producte o la prestació del servei. Llistat de productes i/o serveis que s'ofereix o en el seu defecte agrupacions per tipus de producte i/o servei..

5. Pla de màrqueting

5.1. Mercat

Descripció de la situació en què es troba el sector on operarà l'empresa. Definició del perfil dels clients a qui va dirigit el producte o servei. En el cas que es tracti d'una botiga, bar, restaurant o similar, referència sobre l'entorn on s'ubicarà el local.

Llista de clients previstos. Sistema de cobrament.

Llista de proveïdors. Sistema de pagament.

5.2. Anàlisi de la competència

Descripció de la competència. Característiques dels principals competidors.

Descripció dels punts forts i els punts febles del projecte.

5.3. Promoció i publicitat

Formes i sistemes de promoció i publicitat que s'utilitzaran per donar a conèixer la seva empresa i la seva activitat.

Indiqueu els punts bàsics de la política de màrqueting de l'empresa.

5.4. Vendes

Previsió del volum de vendes anuals que es poden aconseguir, justificant els motius que condueixen a aquella previsió.

Sistemes de distribució del producte o servei.

6. Pla de producció

Sistemes de distribució del producte o servei. Pla d'acció comercial i distribució.

6.1. Recursos materials necessaris

Descripció, quantificació i forma de pagament.

Maquinària, eines, equips informàtics, etc.

Mobiliari, Vehicles, Existències

6.2. Aprovisionament

Capacitat de producció o volum de serveis anuals.

Indiqueu si hi ha subcontrates d'alguns serveis, quins són i per què es realitzen.

6.3. Càlcul del marge per producte i/o servei

Calcula el preu de cost de produir o comprar cada producte i/o servei.

Estableix el preu de venda de cada producte i/o servei

Obtindràs el marge de cada un dels teus productes i serveis

Els preus que introdueixes han de ser sense IVA

Producte i/o servei	Preu de cost	Preu de venda	Marge €	Marge %		
Producte A	10	46	36	78,26		
			0	#DIV/0!		
			0	#DIV/0!		
			0	#DIV/0!		
			0	#DIV/0!		
			0	#DIV/0!		
			0	#DIV/0!		
			0	#DIV/0!		
			0	#DIV/0!		
			0	#DIV/0!		

6.4. Recursos d'infraestructura

Ubicació, descripció, quantia a pagar i forma de pagament.

Local, contracte d'arrendament o de compra venda. Especificar clarament, en el cas que el local sigui de propietat, aportant l'escriptura.

Característiques del local, indicant la seva localització.

Instal·lacions a realitzar (adequació del local).

Contracte de traspàs (si escau).

6.5. Recursos humans

Organització funcional de l'empresa. Distribució de funcions.

Organigrama, indicant les persones responsables de cada àrea de l'empresa.

Cal fer constar la previsió d'una futura contractació de treballadors/ores (socis/sòcies o tercers) i el seu nombre.