Pla d'empresa

montgat emprèn

Ajuntament de Montgat

RESUM DEL PLA D'EMPRESA

Un pla d'empresa és un document estratègic que estructura i analitza els aspectes fonamentals d'un projecte empresarial. Inclou diversos apartats per assegurar la viabilitat tècnica, legal, econòmica i organitzativa de la nova empresa. A continuació, es descriuen els seus punts clau:

Objectius i introducció

- Específica els objectius generals del projecte, com ara la forma jurídica, els aspectes legals i les mesures de suport.
- Identifica el sector i el mercat on operarà l'empresa.

Estructura organitzativa

- Defineix les tasques i funcions clau de l'empresa i qui les realitzarà, detallant les competències necessàries.
- Incorpora criteris de responsabilitat social en l'organització i la gestió de personal.

Gestió de qualitat i medi ambient

- S'aborden mesures de seguretat, higiene i gestió mediambiental.
- Es valoren accions per millorar la qualitat del producte/servei i la relació amb la clientela.

Pla d'organització

- Inclou polítiques de recursos humans, com la contractació, la formació i les polítiques retributives.
- Detalla l'organigrama inicial amb relacions jeràrquiques i distribució de responsabilitats.

Aspectes jurídico-fiscals

- Tràmits legals, permisos, llicències i obligacions fiscals (IRPF, IVA, IS).
- Protecció de marques i patents, i cobertura d'assegurances.

Aquest document no només guia l'empresari en la posada en marxa, sinó que també és fonamental per obtenir suport financer o institucional.

Pla d'empresa

montgat emprèn

Ajuntament de Montgat

Nom del projecte:

Activitat a desenvolupar:

1. DADES PERSONALS (cal omplir les dades per a cadascun dels promotors del projecte)

DADES PERSONALS I DE CONTACTE

Nom i cognoms:

Adreça:

Població i codi postal:

NIF:

Data de naixement:

Telèfon:

E – mail:

NIVELL D'ESTUDIS

Estudis reglats:

Altres estudis:

EXPERIÈNCIA PROFESSIONAL

(cal relacionar les últimes feines indicant el temps treballat, l'empresa, la localitat i el lloc de treball ocupat)

2. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE

RESUM DE LA IDEA DE NEGOCI

Descriu el tipus d'activitat a desenvolupar explicant el procés de fabricació o de producció del bé o del servei

DESCRIPCIÓ DEL PRODUCTE O SERVEI

Si hi ha diferents línies de producte o servei

3. FORMA JURÍDICA

Tipus de societat o forma jurídica escollida:

Número de socis:

Codi Impost d'activitats Econòmiques (IAE):

4. MERCAT

CARACTERÍSTIQUES DEL SECTOR (requisits d'entrada, aspectes legals de permisos, etc.)

Descriu la situació, evolució i tendència en què es troba el sector d'activitat de l'empresa en l'àrea d'influència del projecte.

ANÀLISI DELS CLIENTS

Definir el públic objectiu analitzar els diversos segments i escollir aquell que resulta més adient per iniciar l'activitat. Identificar el tipus de clients, les seves necessitats, processos de compra i hàbits de consum.

Qui compra?

Per què compren?

Què compren?

Com compren?

Quan compren?

Quina quantitat compren?

On compren?

LOCALITZACIÓ, INSTAL·LACIÓ I ELEMENTS DE TRANSPORT

Especificar les característiques de localització de l'empresa i els motius de seva elecció. Descripció física del local: superfície, distribució, magatzem, maquinària, vehicles, equipaments i subministraments necessaris. Adjuntar factures proforma de les despeses d'instal·lació.

5. COMPETÈNCIA

ANÀLISI DE LA COMPETÈNCIA

Qui són els meus competidors. Nom de l'empresa, ubicació física, altres dades.
Què ofereixen (serveis al client, preu, política de descomptes). Competència que substitueixin el nostre producte o servei. Punts Forts i febles de la competència

AVANTATGES DEL MEU PRODUCTE O SERVEI ENVERS ELS DE LA COMPETÈNCIA

Quina és la novetat que suposa la meva idea respecte les que ja existeixen. Què em fa pensar que és interessant i rentable aquest projecte.

6. PROMOCIÓ I PUBLICITAT

DESCRIU LES FORMES I SISTEMES QUE UTILITZARÀS PER DONAR A CONÈIXER LA TEVA ACTIVITAT I CAPTAR CLIENTS

DESCRIU LA IMATGE DE L'EMPRESA QUE VOLS DONAR I L'ESTRATÈGIA GENERAL DE PROMOCIÓ
(pressupostos de dissenyadors, etc.)

7 .VENDES O PRODUCCIÓ

PREU DE VENTA

Tenir en compte els preus de la competència, preus de producte substitutius, política de descomptes...

Capacitat màxima de vendes o producció anual

PROVEÏDORS

Llistat de Noms dels proveïdors, adreces, preus, descomptes i condicions de pagament. Annexar catàlegs de proveïdors

ALTRES ELEMENTS A TENIR EN COMPTE

Mesures de qualitat

Subcontractació d'algun servei o producte

Assegurances (demanar pressupostos)

ORGANITZACIÓ: Dissenyar l'organigrama Separar les activitats pròpies del rol com a empresari, de les que corresponen com a treballador. Definir l'organigrama de la seva empresa. Preveure les necessitats de subcontractació de serveis o contractació de personal

8.PLA ECONOMIC FINANCER

INVERSIÓ INICIAL

Els diners que es necessiten per obrir el negoci: Tot amb pressupostos i factures pro forma

ACTIU FIXE	
Edificis, locals (compra)	
Acondicionament de local (paleta, pintura, instal·lacions,...)	
Maquinària	
Eines	
Instal·lacions Llum Aigua Gas Telèfon	
Elements de transport	
PCs	
Mobiliari	
Drets de traspàs	
Dipòsits i fiances	
Despeses de constitució	
ACTIU CIRCULANT	
Existències	
Provisió de fons	
TOTAL	

COM HO FINANCEM

PASSIU	
Recursos propis	
Capitalització atur	
Crèdit	
Crèdit de proveïdors	
TOTAL (TOTAL ACTIU = TOTAL PASSIU)	

DESPESES FIXES MENSUALS	
Lloguer	
Leasing maquinaria	
Subministraments llum	
Subministraments aigua	
Subministraments telèfon	
Manteniment	
Publicitat	
Serveis exteriors	
Gestor	
Impostos	
Transport	
Despeses bancàries	