

Anexo II. Modelo o Plan de Negocio



Contenido

Visión preliminar del negocio
Análisis y decisión sobre ámbitos de negocio
Viabilidad Y Conclusiones

Colaboradores





Índice

El plan de empresa se compone de los siguientes apartados:

Visión preliminar del negocio

1. Equipo promotor
2. Idea

Análisis y decisión sobre ámbitos de negocio

3. Análisis del entorno y las propias capacidades
 - 3.1. Análisis Externo
 - 3.2. Estudio del mercado
 - 3.3 Análisis interno
4. Análisis DAFO
5. Objetivos y Líneas Estratégicas
6. Planes de Acción
 - 6.1. Plan de marketing y ventas
 - 6.2. Plan de Operaciones
 - 6.3. Plan de RRHH
 - 6.4. Plan Jurídico y Fiscal
 - 6.5. Plan Económico-Financiero
7. Implantación y puesta en marcha

Plan de viabilidad

8. Viabilidad y conclusiones

1:

Visión preliminar del negocio

1. Equipo promotor

- Datos personales
- Formación
- Experiencia previa en el sector y motivaciones
- Estructura de la Sociedad/equipo directivo
- Objetivos y Cultura Empresarial

2. Idea

- Nombre de la empresa
- Nombre comercial
- Fecha estimada de comienzo de la actividad
- IAE/CNAE/sector de actividad
- Antecedentes del proyecto
- Producto o servicio
- Valor añadido que se aporta
- Competencia
- Clientes
- Comercialización
- Objetivos
- Logros/hitos alcanzados hasta el momento
- Permisos, licencias y otros

2:

Análisis y decisión sobre ámbitos de negocio

3. Análisis del entorno y las propias capacidades

3.1 ANÁLISIS EXTERNO

➤ Análisis PESTEL

➤ Análisis del Sector

3.2 ESTUDIO DEL MERCADO

➤ Mercado

➤ Fuente de obtención de datos

➤ Clientes

➤ Fuente de obtención de datos

3.3 ANÁLISIS INTERNO

4. Análisis DAFO

Análisis: Factores Internos	Análisis: Factores Externos
<p>Fortalezas</p> <p>(Desde el punto de vista interno de las capacidades propias. Son las que se tiene como emprendedor, y las que tiene el negocio y la idea en sí)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 	<p>Oportunidades</p> <p>(Desde el punto de vista externo de las capacidades propias. Se presentan desde fuera y no se tiene control directo sobre ellas.)</p> <ul style="list-style-type: none"> •
<p>Debilidades</p> <p>(Desde el punto de vista interno de las capacidades propias. Son las que se tiene como emprendedor, y las que tiene el negocio y la idea en sí)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 	<p>Amenazas</p> <p>(Desde el punto de vista externo de las capacidades propias. Se presentan desde fuera y no se tiene control directo sobre ellas.)</p> <ul style="list-style-type: none"> •

5. Objetivos y Líneas Estratégicas

6. Planes De Acción

6.1 PLAN DE MARKETING






Producto/servicio



- Descripción y uso del producto
- Valor añadido que se aporta
- Servicios asociados
- La competencia






Política de precios

-  **Distribución**
-  **Comunicación**
-  **Plan Comercial**

6.2. PLAN DE OPERACIONES

-  **Proceso productivo**
-  **Infraestructuras**

6.3. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

-  **Organigrama**
-  **Método de selección de personal**
-  **Convenio del sector**

6.4. PLAN JURÍDICO y FISCAL

-  **Forma jurídica**
-  **Objeto Social**
-  **Sede Social**
-  **Normativa**
-  **Ayudas**

6.5. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO



Plan de inversiones

- Inversiones
- Gastos de puesta en marcha



Plan de Financiación



Estructura de Costes



Tesorería



Cuenta de resultados



Balance de situación



Resumen económico

7. Implantación y puesta en marcha

3:

Viabilidad y Resumen Ejecutivo y plan de viabilidad

8. Viabilidad y conclusiones

8.1 SOSTENIBILIDAD

8.2 VIABILIDAD DEL PROYECTO

 Explicación de la viabilidad

 Criterios de rentabilidad

8.3. GESTIÓN DE RIESGOS

 Matriz de riesgos

8.4 CONCLUSIONES