

1. PORTADA

Logotip

Nom i cognoms de les sòcies

2. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE I DE LES PROMOTORES

2.1.- DADES BÀSIQUES DE L'EMPRESA: nom de l'empresa, localització i forma jurídica (assenyaleu la forma jurídica triada i expliqueu-ne breument la vostra decisió. Indiqueu la denominació, nombre de sòcies, capital social, nombre de participacions i el valor nominal de les mateixes, així com el règim fiscal aplicable.

En aquest apartat si hi inclou la descripció de l'activitat i del producte o servei que la vostra empresa oferirà:

Sobre el negoci: en què consisteix l'activitat del negoci? quins objectius seguirà?

Quin serà el seu àmbit d'actuació? I les seves estratègies?

On s'ubicarà el negoci?

Quina és la data d'inici prevista?

Sobre el bé o servei: quin producte o servei oferirà al mercat?

Descripció del producte, característiques tècniques, funcions bàsiques, tecnologia emprada, etc.

Quina serà la diferència respecte a productes o serveis de la competència? Citeu factors innovadors que incorpori el producte.

2.2.- PRESENTACIÓ DE LES PROMOTORES

Breu descripció de cadascuna de vosaltres, explicant la formació acadèmica, experiència professional i les habilitats emprenedores de les que disposeu i esdevindran un punt fort en el vostre projecte d'empresa (us podeu fer servir de les dades del CV), quins objectius i motivacions teniu

	Codi: 12imp25	Model d'exercici CF	
	Responsable: Coordinació Qualitat		
	Versió: 2	Aquest document pot quedar obsolet una vegada imprès	Pàgina 1 de 7

3. ACTIVITAT DE L'EMPRESA

Breu descripció de la idea del vostre negoci (el producte o servei de la vostra idea de negoci la descriureu més endavant amb més detall).

Indiqueu quin serà el vostre públic objectiu, quina necessitat cobrireu i quina és la vostra proposta de valor.

4. ESTUDI DE MERCAT

4.1.- TIPUS DE MERCAT: feu una descripció general del teu mercat de negoci.

Anàlisi de l'entorn general i específic. Aquest apartat recull tota la informació relativa als elements que poden influir en el negoci i que haurem de tenir en compte a l'hora de dissenyar estratègies.

Sobre l'entorn: quins factors demogràfics, jurídics, ambientals, tecnològics i socioculturals poden afectar a la vostra activitat.

Sobre el mercat: quin serà el vostre mercat? què el caracteritza? quines oportunitats i amenaces poden representar per al vostre negoci?

4.2.- CLIENTELA: assenyaieu quins han estat els criteris emprats per a la segmentació de la vostra clientela.

Definiu el segment o segments del mercat (tipus de clientela) on va dirigit el vostre producte o servei i descriu les seves principals característiques (edat, procedència, nivell de renda, hàbits de consum, gustos, etc.)

Sobre la clientela potencial: qui són? quines característiques tenen? a qui compren ara i per què ho fan? quan i quant compren?

4.3.- LOCALITZACIÓ: indiqueu la localització de la vostra empresa justificant el per què trieu aquesta localització i no pas una altra (podeu penjar una fotografia del Google Maps de la zona on situareu la vostra empresa)

4.4.- ENTORN GENERAL: trieu almenys tres dels factors del macroentorn (factors polític-legals, econòmics, socioculturals i tecnològics) realitzeu una breu anàlisi per explicar com poden afectar al vostre projecte empresarial.

	Codi: 12imp25	Model d'exercici CF	
	Responsable: Coordinació Qualitat		
	Versió: 2	Aquest document pot quedar obsolet una vegada imprès	Pàgina 2 de 7

4.5.- ANÀLISI DE LA COMPETÈNCIA: feu una anàlisi de la vostra competència. Trieu a dos o tres principals competidors i esbrineu on són, qui i com és la seva clientela, quins productes ofereixen, de quina qualitat i característiques, a quin preu, quines estratègies de comunicació fan servir, etc. Podeu presentar les vostres conclusions en forma de taula.

4.6.- ANÀLISI DAFO: feu una anàlisi de les vostres principals debilitats, fortaleses, amenaces i oportunitats.

4.7.- MISSIÓ, VISIÓ I VALORS



FONT:

<https://www.spcsalut.org/memoria2013/model-corporatiu/missio-visio-valors.php>

	Codi: 12imp25	Model d'exercici CF	
	Responsable: Coordinació Qualitat		
	Versió: 2	Aquest document pot quedar obsolet una vegada imprès	Pàgina 3 de 7

5. PLA DE MÀRQUETING

5.1.- PRODUCTE: definiu el vostre producte (bé o servei) i descriviu les seves característiques principals (tipus, composició, disseny, tamany, durada, envàs, característiques tècniques, serveis addicionals, etc.). Incloeu imatges del prototip (si el vostre producte inclou diferents productes, feu-ne una selecció dels més representatius)

5.2.- PREU: establiu el preu del vostre producte (bé o servei) i assenyaieu el criteri o criteris de fixació de preus que heu emprat per a determinar-lo.

*Per a aquests dos primers punts (producte i preu), recordeu que heu treballat anteriorment amb aquest document "Pla de Màrqueting-El Producte", recupereu la feina i redacteu aquest punt.

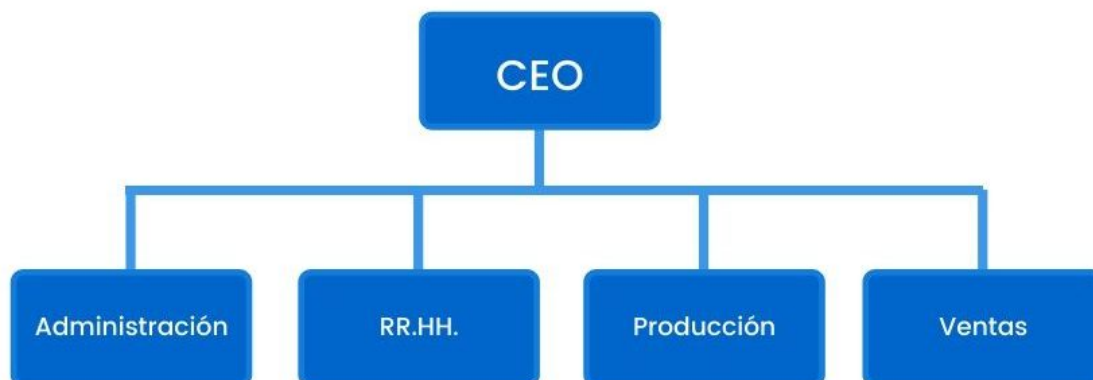
5.3.- PROMOCIÓ: dissenyeu un pla de comunicació o promoció, podeu fer servir la taula de màrqueting digital i adaptar-la a les vostres necessitats.

5.4.- DISTRIBUCIÓ: expliqueu breument quins canals de distribució fareu servir per fer arribar el vostre producte a la clientela.

*Adapteu el "Quadre de Màrqueting Digital" que teniu penjat al moodle al vostre Pla de Màrqueting. Tot i que al quadre només hi ha indicats els canals de promoció digital, si en necessiteu d'analògic, podeu ampliar el quadre tot indicant el tipus de màrqueting. Haureu d'incloure el producte i el preu.

6. PLA DE RECURSOS HUMANS

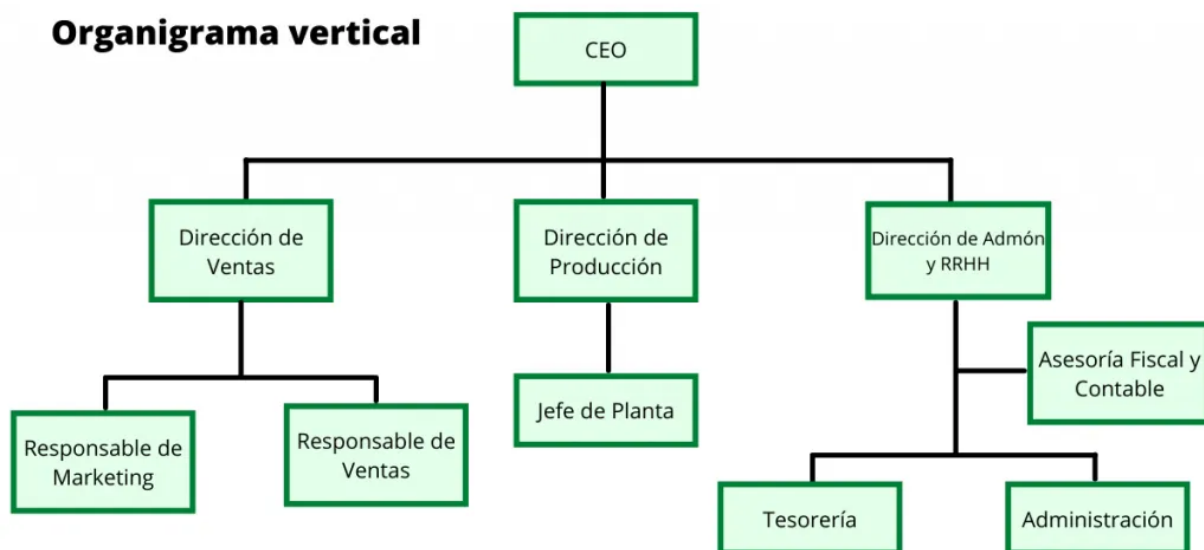
ORGANITZACIÓ DE L'EMPRESA: determineu els departaments o àrees funcionals de la vostra empresa i assenyaieu qui ocuparà els diferents llocs de feina. Descriviu breument les vostres funcions i tasques. Feu-ho en forma d'organigrama.



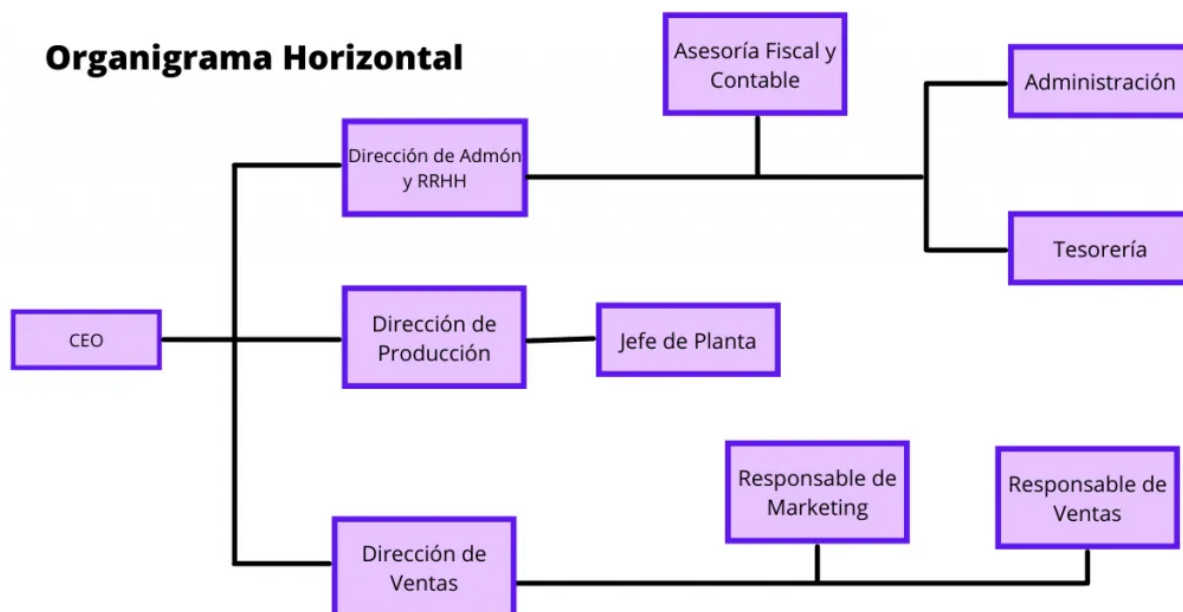


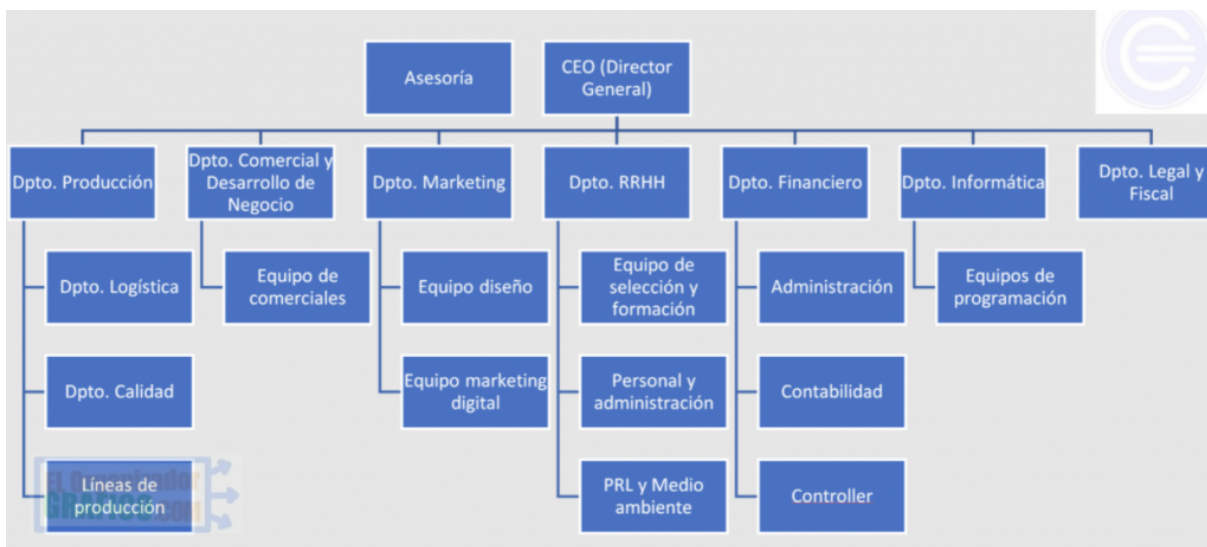
FONT: <https://asesorias.com/empresas/modelos-plantillas/organigrama/>

Organigrama vertical



Organigrama Horizontal





FONT: <https://www.elorganizadorgrafico.com/organigrama-de-recursos-humanos/>

7. PLA DE PRODUCCIÓ

RECURSOS NECESSARIS: elaboreu un llistat amb els recursos materials (matèries primeres, mobiliari, màquines i eines, etc.) i humans (apartat 5).

Recordeu que teniu un quadre fet amb una relació inicial de material fungible i no fungible.

8. PLA ECONÒMIC I FINANCER

8.1.- INVERSIONS I DESPESES INICIALS (recupereu l'inventari ja fet de material fungible i no fungible)

8.2.- PLA DE FINANÇAMENT: confeccioneu un llistat amb les fonts de finançament del vostre projecte empresarial. En el cas de finançament extern, assenyaieu l'entitat acreadora, l'objecte de finançament, la quantitat, el plaç de devolució, les comissions i el tipus d'interès.

Teniu penjat al moodle (Pla d'Empresa) un llibre de càlcul amb un full per al Pla de Tresoreria i un altre per al Càlcul Financer. Descarregueu-vos-el i adapteu-lo a les vostres necessitats.

	Codi: 12imp25	Model d'exercici CF	
	Responsable: Coordinació Qualitat		
	Versió: 2	Aquest document pot quedar obsolet una vegada imprès	Pàgina 6 de 7



9. PLA JURÍDIC-FISCAL. TRÀMITS DE CONSTITUCIÓ DE L'EMPRESA

TRÀMITS DE CONSTITUCIÓ I DE POSADA EN MARXA: feu una relació ordenada dels principals tràmits de constitució de la vostra empresa. Heu d'indicar el tràmit i fer una breu descripció del mateix amb les vostres paraules, assenyalant el lloc de realització (nom de l'entitat, adreça i telèfon de contacte si el tràmit fos físic, o la pàgina web si el tràmit és telemàtic). Recordeu d'indicar si la forma de tramitació és presencial, telemàtica o requereix d'ambdues formes. Si és possible, afegiu als annexes la documentació emplenada per a cada tràmit.

En el següent enllaç trobareu els tràmits de constitució d'una empresa segons la seva forma jurídica (aneu amb compte perquè no està actualitzat i n'hi ha formes jurídiques que ja no estan en vigor!)

https://xarxaempren.gencat.cat/web/.content/03crea-el-teu-negoci/passes_crear_empresa/Guia_formes_juridiques_catDEF_tcm124_53839.pdf

10. ANNEXES

	Codi: 12imp25	Model d'exercici CF	
	Responsable: Coordinació Qualitat		
	Versió: 2	Aquest document pot quedar obsolet una vegada imprès	Pàgina 7 de 7