

PLA D'EMPRESA i autoocupació

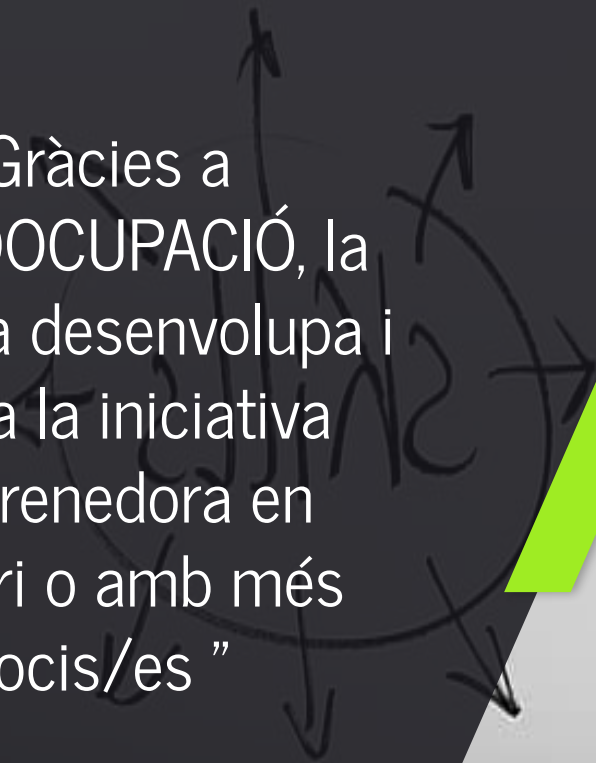


<https://ajuntament.barcelona.cat/joves/ca/canal/emprenedoria>





“Gràcies a
l’AUTOOCUPACIÓ, la
persona desenvolupa i
aplica la iniciativa
emprenedora en
solitari o amb més
socis/es ”



AVANTATGES de l'autoocupació

- Ser el/la propi/a cap
- Dirigir i organitzar la feina
- Reconeixement professional
- Prendre iniciatives pròpies
- Obtenir guanys
- Prestigi social



"Salir del armario"
Paròdia dels autònoms (2:47)

INCONVENIENTS de l'autoocupació

- Inestabilitat
- S'ha de fer de tot
- Responsabilitat amb tercers
- Reciclatge continu
- Incertesa i risc econòmic
- Moltes hores de feina i horaris variables
- Moltes gestions i tràmits



"Curt 036" (3:30)

Variables de la INICIATIVA EMPRESARIAL

Internes

- Capacitat emprenedora
- Idea de negoci
- Disposició de recursos materials i financers
- Coneixements tècnics i professionals
- Autoocupació

Externes

- Entorn de la ubicació del negoci
- Conjuntura econòmica
- Ajuts institucionals
- Infraestructures públiques
- Clients
- Proveïdors
- Competència



Brainstorming

PLA D'EMPRESA

— IDEA DE NEGOCI —

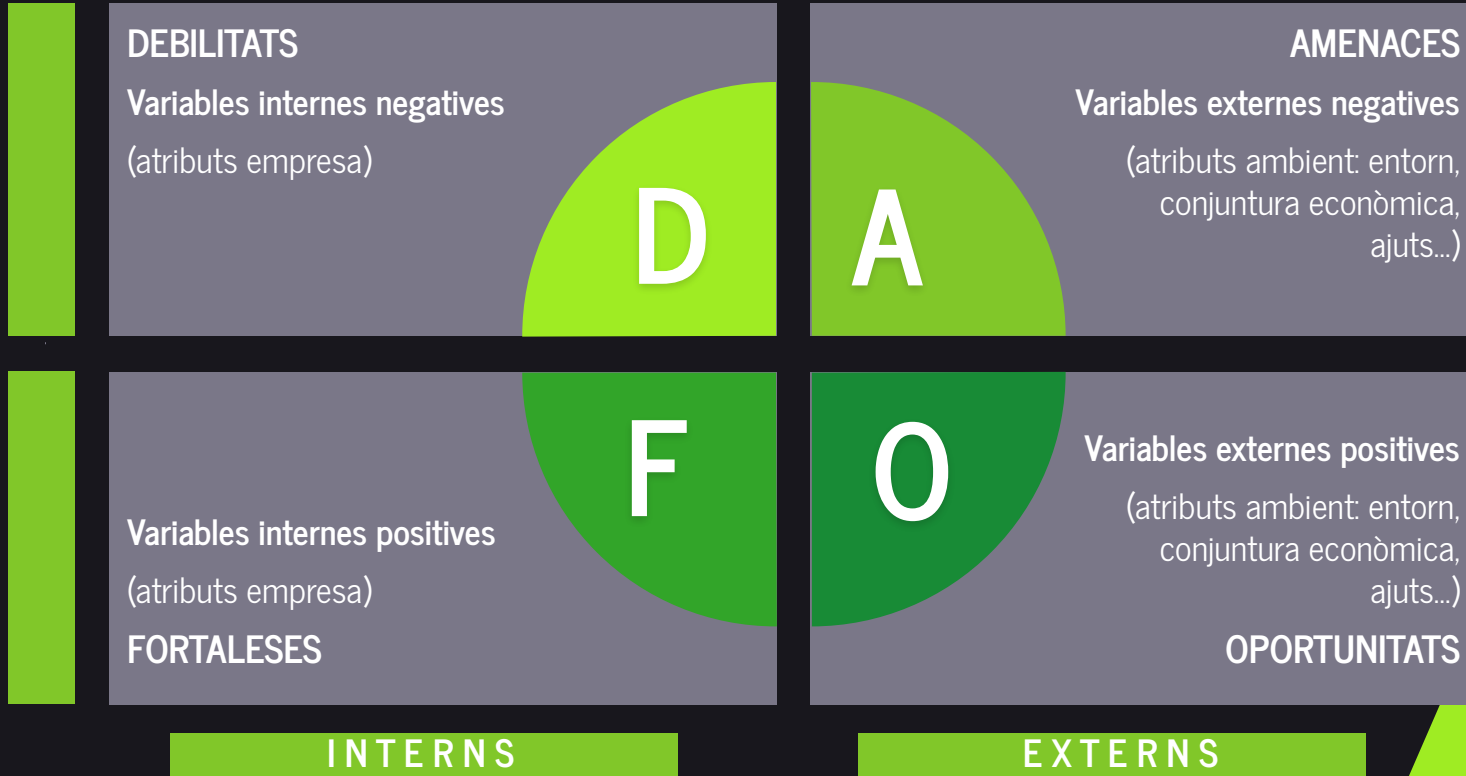
1. Presentació del projecte i els/les promotores
2. Pla de màrqueting
3. Pla de producció
4. Pla de recursos humans
5. Pla d'inversió i finançament
6. Elecció de la forma jurídica
7. Tràmits legals



GUIA PER A
L'ELABORACIÓ
DEL PLA D'EMPRESA

Guia per l'elaboració d'un
pla d'empresa

IDEA DE NEGOCI: Anàlisi DAFO



A crash course in
creativity (18:15)

DAFO + CAME


Pas 1. Presentació del projecte i els/les promotors/es

1. **IDEA DE NEGOCI:** descriure-la i per quina raó es creu que pot tenir èxit. Cal deixar molt clara la necessitat del consumidor/a que satisfà aquella idea.
2. **PROMOTORS/ES:** qui sou, CV i motivacions.



Pas 2. Pla de màrqueting

1. ESTUDI DE MERCAT:
consumidors/es, competència,
entorn + anàlisi DAFO.
2. PLA MÀRQUETING (4C/P):
(Client/Product, Cost/Price,
Communication/Promotion,
Convenience/Place)
3. NOM COMERCIAL: vistós,
ocurrent i fàcil.



"There's no luck. Only good marketing" (11:55)

Màrqueting als supermercats

- ▶ Posar compres essencials al fons
- ▶ Disposició dels productes (productes més temptadors a la dreta i compres bàsiques a l'esquerra d'aquesta manera, gràcies a la ziga-zaga, fas que els clients vegin tots els productes)
- ▶ Tipologies de color (càlids atrauen i freds fomenten la contemplació i les vendes. Ex. càlids a l'exterior i freds a l'interior)
- ▶ Ubicacions segons preus (productes més econòmics als prestatges inferiors. En canvi les més cares a les superiors i les que interessen vendre a l'alçada dels ulls)
- ▶ Canviar periòdicament les condicions dels productes (Per evitar que el client s'hi acostumi, és recomanable modificar periòdicament la ubicació dels productes, especialment la dels de primera necessitat).
- ▶ No arrodonir preus (Els preus que més atrauen els clients són els que acaben en 5 o 9. A més, fa que sigui més difícil comparar-los)



Màrqueting dels
supermercats

Màrqueting als supermercats

- ▶ Estudi on es van fer **2 grups de consumidors que havien estat 2 i 5 hores sense menjar** i els van enviar al súper amb una llista de la compra.
- ▶ Les **compres per impuls** (no previstes a la llista) van ser 3 vegades superiors en el cas dels més famolencs.
- ▶ Algunes **motivacions de tipus social** (ex. moda) obeeixen a mecanismes molt semblants.

FONT: Nisbett, R. i Kanouse, D. ("Food deprivation and Supermarket Social Behavior")

Programes i aplicacions per crear logos gratis

<u>Canva</u>	<u>Logo Maker</u>	<u>Logo Factory</u>
<u>Logo Genie</u>	<u>Online Logo Maker</u>	<u>Logosea</u>
<u>Free Logo Services</u>	<u>Logo Instant</u>	<u>Logotype Maker</u>
<u>Graphic Springs</u>		

Font: ¿Cómo hacer logotipos?





Publicat a "El libro rojo de la publicidad"
(Luís Bassat)

Pas 3. Pla de producció

1. PROCESSOS: totes les activitats que es realitzaran.
2. RECURSOS: materials i humans.
3. COSTOS: fixos (CF) i variables (CV) A partir de l'estudi de costos podem estimar la viabilitat econòmica del projecte.

Llindar de rendibilitat o *punt mort* (Q^*)

Punt on comencem a tenir beneficis. Cal usar la previsió de costos de l'empresa i els possibles ingressos.

$$CT = CF + CV_u \cdot Q$$

Previsió d'INGRESSOS

Cal pensar el preu del producte.

$$I = p \cdot Q$$

BENEFICIS

Cal restar els costos dels ingressos.

$$Bf = I - CT \rightarrow Bf = p \cdot Q - (CF + CV_u \cdot Q)$$

Per buscar el **llindar de rendibilitat** hem d'igualar els beneficis a zero i aïllar la Quantitat a partir de la qual comença a haver-hi Bf:

$$\text{Llindar de rendibilitat} = \frac{CF}{p - CV_u}$$



Pla econòmic fin

Pas 4. Pla de recursos humans

(estructura organitzativa)

1. PERSONAL: totes les persones vinculades (sòcies i/o treballadores).
2. FUNCIONS i RESPONSABILITATS
3. ORGANIGRAMA de l'entitat (jeràrquic, cooperatiu)
4. PERFIL dels treballadors/es i tècniques de contractació
5. SALARIS



"Why the best hire might not have the perfect resume" (10:31)

Pas 5. Pla d'inversió i finançament

1. **PLA D'INVERSIÓ:** Comptem l'immobilitzat, les existències i els diners disponibles (diners líquids inicials).
2. **PLA FINANCER:** detallar com aconseguirem els recursos necessaris per dur a terme les inversions. Recursos propis (capital inicial), recursos aliens (préstecs o proveïdors) i ajuts.



Pas 6. Elecció de la forma jurídica

	TIPUS	NºSOCIS	CAPITAL
Individuals	Empresari/a individual	1	No hi ha mínim
Mercantils	SL, SRL, SA, SLnova empresa	Entre 1 i 5	Entre 3.000 i 60.000€
Socials	Cooperativa	3	No hi ha mínim

Pas 7. Tràmits legals

1. Certificació negativa del nom de la societat (Registre Mercantil)
2. Atorgament de l'escriptura pública de constitució (Redacció d'estatuts)
3. Tràmits a l'Agència Tributària (NIF, declaració inici activitat, alta IAE...)
4. Tràmits a la SS. S'inscriu l'empresa al Registre de la SS, es comunica l'inici d'activitat i s'inscriuen els treballadors.
5. Tràmits a l'Ajuntament. Sol·licitar llicència activitat i d'obres (si cal)

Més informació

EXEMPLE de Pla d'Empresa:

<https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099.1/12711/Pla+d'empresa+per+a+un+proje+ct+e+d'emprenedoria+de+fruita+i+verdura+en+producci%F3+agroeco%F2gica.pdf;jsessionid=76B08EE0C5E1DEBA4E0D34677C218A55?sequence=1>

BARCELONA MENTORING PROGRAMME (Barcelona Activa):

<https://empreses.barcelonactiva.cat/ca/web/es/barcelona-mentoring-programme>

TEST IDEA (Cal tenir Flash instal·lat): <http://testidea.inicia.gencat.cat/>,

<http://xarxaempren.gencat.cat/ca/vols-emprendre/test-idea-avalua-la-teva-idea/index.html>

COM DEFINIR UNA IDEA DE NEGOCI: <https://www.entrepreneur.com/article/268253>

4 PROJECTES DE DONES JOVES EMPRENEDORES:

<https://www.youtube.com/watch?v=TiNy-vg6Fxc&t=52s>

CONSTITUCIÓ D'EMPRESSES (Suport Barcelona activa):

https://empreses.barcelonactiva.cat/ca_ES/web/es/constitucio-d-empreses

PLA D'EMPRESA ONLINE (Barcelona Activa):

<https://emprenedoria.barcelonactiva.cat/emprenedoria/cat/emprenedoria/pla-d-empresa-online-pol/index.jsp>

CAS PRÀCTIC:

Obrir un nou negoci de comerç al detall de cigarrets electrònics i compaginar-ho amb la seva activitat a causa de l'auge d'aquest tipus de productes. (<https://dafo.ipyme.org/Home>)

- Compaginar les activitats
- Desconeixement d'aquest tipus d'articles

D

- Poc marge de benefici
- Els proveïdors no financen
- Llicència d'obertura més cara
- Elevada competència
- Efectes en la salut

A

- Activitat accessòria a la principal
- Experiència en autoocupació
- Sense necessitat de contractació
- Experiència en comerç online i xarxes socials

F

- Local comercial idoni
- Mínima inversió inicial
- Autofinançament
- Senzilla gestió de compres
- Substitutiu del tabac

O

INTERNS

EXTERNNS

DAFO + CAME

