

Pla d'empresa

Nom de l'empresa

Nom comercial (si existeix)

Activitat

Núm. Epígraf

Descripció:

Emprenedor/s

Nom, cognoms i NIF:

Data de realització:

XARXA INICIA

CONSELL COMARCAL DEL MONTSIÀ

L'EMPRENEDOR

Dades personals

Nom i cognoms:

Adreça:

Codi Postal:

Localitat:

Comarca:

Telèfon de contacte:

NIF / NIE /:

Data de naixement:

Adreça electrònica:

Situació laboral (actual):

Dades acadèmiques i d'experiència laboral

Dades formatives (estudis, any i lloc on es van cursar)

Experiència laboral (nom de l'empresa, treballs realitzats i anys)

Idiomes (nom, parlat/escrit i nivell)

Altres dades

(vehicles, carnets de conduir, estat civil, fills, aficions, ...)

LA IDEA (procés de reflexió)

Definició breu de l'activitat

Motius de la iniciativa

Persones que han influït a prendre la decisió

Objectius personals que es volen aconseguir

Necessitats que satisfà el producte o servei al client

Avantatges i inconvenients, que reflexionant, trobeu per tirar endavant la vostra activitat.. Si us ve de gust podeu fer un DAFO (debilitats, amenaces, fortaleces i oportunitats).

L'EMPRESA

Fitxa descriptiva de l'empresa

NIF / CIF

Nom empresa

Nom comercial

Forma jurídica

Adreça

CP

Població

Telèfon

Fax

Correu electrònic

Web

Núm. Promotors

Estatuts (adjuntar una còpia)

Núm. epígraf

Denominació de l'activitat

Fiscalitat

Règim d'IVA (general, simplificat, d'equivalència)

Base cotització SS

Núm. de treballadors inicials (si en teniu)

ORGANITZACIÓ DE L'EMPRESA

Dades generals

Àmbit de treball (local, comarcal, ...)

Localització de l'empresa (adreça, municipi, característiques de la zona –peatonal, aparcaments, ...)

Dades del local (m2, aparadors, distribució, retolació, decoració, colors, ...)

Horari.

Data prevista d'inici de l'activitat.

Si us ve de gust adjunteu un vialer).

Organigrama de l'empresa (si us ve de gust feu un esquema)

Gerent/ director, departament comercial, departament administratiu, departament de producció /oferta del servei, departament de recursos humans, departament I+D, ...

Descripció dels llocs de treball (en cas que tingueu treballadors)

Tasques que s'han de realitzar i perfil dels treballadors (en cas que en tingueu)

Despeses laborals

Promotors: nombre d'hores de treball, sou brut mensual i variable (si és el cas).

Treballadors: nombre d'hores de treball, tipus de contracte, sou brut mensual, variable (si és el cas), data mensual de pagament, categoria, mesos devengament pagues extra, conveni aplicable, ...

També sou previst per al 2 i 3r any. Indiqueu assenyalant el augment en %, respecte al 1r any.

EL SERVEI (COMERÇ I SERVEIS)

Descripció detallada dels productes i/o serveis

Descripció, característiques tècniques, utilitats i diferenciació (per cadascun d'ells)

Recursos necessaris per a la prestació del servei

Infraestructures, maquinària, ferramentes, existències, Fiquen el seu cost, entre parèntesis (), al costat de cada concepte.

Indiqueu i quantifiquen, si teniu previs realitzar altres inversions durant el segon i/o tercer any de funcionament.

Aportacions dels promotors a l'empresa (si en hi han)

Professionals, econòmiques, infraestructures i valoració d'aquestes. Fiquen el seu cost, entre parèntesis (), al costat de cada concepte.

Necessitat de finançament aliè (si és necessari)

Concepte (préstec, pòlissa de crèdit, ...). Entitat bancària, import, interès, anys d'amortització, despeses de realització, carències, ...

Ajuts, subvencions, bonificacions,, sol·licitades i/o en procés

Concepte, quantitat, entitat i/o organisme, altres característiques

Balanç Inicial d'inversions. Són les mateixes quantitats i els conceptes, que abans hem esmentat, però, ficant-ho resumit.

CONCEPTE	IMPORT (IVA inclòs)	Tipus d'IVA
Despeses de constitució		
Despeses de formalització de préstecs		
Aplicacions informàtiques		
Drets de traspàs		
Fons de comerç		
Patents i marques		
Terrenys		
Locals i edificis		
Despeses de condicionament (obra civil)		
Elements de transport		
Maquinària		
Instal·lacions		
Equips informàtics		
Mobiliari		
Eines i utilatge		
Publicitat inicial		
Dipòsits i fiances constituïdes		
Mercaderies i primeres matèries (inicials)		
Provisió de fons		
TOTAL INVERSIÓ		

Pla de finançament. Com pensem finançar les inversions.

CONCEPTE	IMPORT
Aportacions dels socis	
Capital social	
Préstecs	
Pòlissa de crèdit	
Capitalització	
Subvenció	
Proveïdors	
TOTAL	

Procés dels serveis

Mecanismes i operacions del procés necessari per desenvolupar els serveis: recursos materials, humans, d'atenció al client, d'oficina i facturació. Si és possible, determinar la persona i el temps necessari.

Des de la comanda i recepció de la mercaderia fins al servei acabat. Esquema del procés del servei.

Càlcul del cost unitari dels serveis (1 h MO)

Despeses fixes: sous bruts, SS, subministraments, serveis externs, amortitzacions, tributs, despeses financeres, lloguers, / **hores de treball**

Marge comercial mitjà i política de preus

Marge de venda, descomptes, ofertes, rebaixes, campanyes, comissions, ...

Gestió de cobraments i pagaments (al comptat, mensual, trimestral, ...)

Previsió de vendes mensual

Explicar si són estacionals o no i el perquè. En cas de ser estacionals, nomenar els mesos i el % de facturació previst.

Catàleg de productes o famílies (màxim 12), en els que hi figuri, una previsió de vendes mensuals:

Producte/servei	Unitats	Preu venda (sense IVA)	Marge	IVA vendes	IVA compres

Per calcular el MARGE = ((Preu de venda – Preu de cost) / Preu de venda) * 100

Increment de les vendes previstes per al 2n i 3r any. Podeu indicar-ho assenyalant l'augment en %, respecte al 1r any.

Sistema previst de cobrament: comptat (metàl·lic, TPV), a 30, 60 .. dies,

Comissions bancàries (TPV). Indiqueu el % que es preveu facturar mitjançant aquest sistema i el % de comissió que us cobra l'entitat financera.

Previsió de costos mensuals (sense IVA)

CONCEPTE	MENSUAL
Sous assalariats (brut)	
Retribucions dels socis	
Lloguer	
Subministraments	
Aigua	
Gas	
Electricitat	
Combustible	
Telèfon, fax, Internet	
Publicitat i propaganda	
Transports i comunicacions	
Primes d'assegurances	
Reparacions i conservacions	
Serveis professionals independents	
Despeses I+D	
Altres despeses	
Gestoria	
Oficina	
Manutenció	
Varis	
Pagament de mòduls trimestral	
Brossa	
Quota leasing/renting	
Quota préstec	
TOTAL	

Increment previst dels costos mensuals per al 2n i 3r any. Podeu indicar-ho assenyalant el augment en %, respecte al 1r any.

EL MERCAT

El mercat

En general del producte o servei, característiques, necessitats a cobrir, volum, evolució passada i futura, ...

Els clients

Tipus de clients (empreses, particulars), perfil dels clients (edat, sexe, nivell de renda, nivell cultural, ...) i de modalitats de prestació dels serveis segons les seves característiques (hàbits, costums, modes, ...)

Principals objectius comercials: objectiu de vendes i quantitat de clients (punt mort).

Accions inicials previstes de captació, fidelització, ...

Competidors

Identificació, característiques –serveis, ubicació, preus, relació clients, organització- ...

Proveïdors

Nom, adreça, telèfon, condicions de pagament (comptat, 30, 60 dies, ...), de subministrament, de retorn de mercaderies, descomptes, ...

LA PUBLICITAT

Accions que es duran a terme per a donar a conèixer l'empresa

Comunicació: mitjans de publicitat i promoció que seran utilitzats per fer arribar l'oferta del producte/servei als clients (força de vendes, catàlegs, rètol, marxandatge, arguments publicitaris, periodicitat, etc.

Cost inicial d'inversió en publicitat i despeses previstes durant els 3 primers anys (quantitat fixa i/o % variable sobre els ingressos previstos)