

# SEGUNDA EDICIÓN PROYECTOS EMPRESARIALES

## EMPRENDER DESDE LA INNOVACIÓN

Contenido mínimo del proyecto:

El proyecto debe constar del siguiente contenido mínimo:

- Equipo emprendedor.
- Idea de negocio (innovación, diferenciación y valor añadido)
- Estudio de mercado.
- Plan de Marketing.
- Localización.
- Plan de recursos humanos.
- Forma jurídica, trámites de constitución y puesta en marcha.
- Plan económico-financiero.

### Orientaciones del Plan de Empresa

Para ayudar a crear el Plan de Empresa, se ha creado este documento de orientación. Para ello, se han añadido información a cada uno de los apartados de este plan en forma de preguntas. Así se persigue definir cada punto abiertamente, en una manera que permita a los participantes encontrar sus propias respuestas. Las preguntas no son exhaustivas ni cubren todos los aspectos de cada uno de los apartados, sirven de orientación para organizar la información que va a formar este Plan de Empresa.

#### Descripción general de la empresa

##### Idea de creación de la Empresa

¿Cómo surgió la idea de la empresa?

¿Se les ocurrió la idea por experiencia personal o familiar?

¿Tal vez por qué alguien vende este producto u ofrece este servicio?

##### Actividad de la Empresa

##### Actividad de la Empresa

¿A qué se dedica la empresa?

¿Cuál es la actividad principal?

¿Cuáles son las actividades secundarias?

## **Tipos de Productos / Servicios que va a ofertar**

¿Qué productos vende la empresa?

¿Qué servicios oferta la empresa?

## **Diferencias del Producto / Servicio en relación con otros similares existentes en el Mercado**

¿En qué medida es esta empresa similar o igual a otras que ya hay en el mercado?

¿Qué es lo que hace que esta empresa sea especial y diferente del resto de empresas competidoras?

## **Análisis del Mercado**

### **Análisis de la Demanda**

¿Quiénes son los clientes de la empresa?

¿Cómo son estos clientes en términos de sexo, edad, nivel adquisitivo, condición social?

¿Dónde se encuentran los clientes: en un barrio, en toda una ciudad, en toda una isla, en Canarias, en toda España o por todo el mundo?

¿Por qué quieren los clientes comprar los productos o adquirir los servicios?

¿Qué necesidades de estos clientes cubren los productos o servicios?

¿Con qué frecuencia comprarán o adquirirán los clientes los productos o servicios: a diario, semanalmente, de vez en cuando, un par de veces al año etc.?

### **Análisis de la Competencia**

¿Quiénes son nuestros competidores?

¿Cuál es el tamaño de las empresas competidoras: microempresas, pymes, grandes empresas?

¿Qué recursos tienen nuestros competidores en términos de cuota de mercado, penetración en el mercado, posicionamiento de marca, capacidad financiera?

¿Dónde y en qué áreas de productos y servicios nuestros competidores compiten con nuestra empresa?

¿En qué medida nuestros competidores se complementan con nuestra empresa y más que competidores se les puede considerar como aliados?

## **Marketing y Comercialización**

### **Plan de Ventas**

¿Cómo son nuestros productos y servicios en términos de gamas, marcas, diversidad de productos?

¿Cómo presentamos nuestros productos o servicios en términos de publicidad?

¿Qué precios tienen los productos y servicios?

¿En qué medida están los precios pensados para nuestros clientes potenciales?

¿Qué canales de distribución o comercialización precisan nuestros productos y servicios?

¿Cómo promocionamos y publicitamos los productos y servicios?

¿Qué previsiones de ventas tenemos para el primer año de la actividad empresarial?

¿Qué cuota de mercado queremos alcanzar?

### **Recursos materiales**

#### **Infraestructuras, Instalaciones y Equipamiento**

¿Qué infraestructuras e instalaciones necesitamos en términos de oficinas, locales comerciales, almacenes, naves industriales etc.?

¿Qué equipamiento precisa la empresa?

#### **Organización y Recursos Humanos**

##### **Perfiles Profesionales**

- ¿Cuántos trabajadores tiene la empresa?
- ¿Qué tipo de puestos de trabajo hay?
- ¿Qué requisitos académicos y profesionales requiere cada puesto de trabajo?
- ¿Necesitan los trabajadores algún tipo de formación específica o inicial?

## **Inversión y Financiación**

### **Inversión y Financiación Inicial**

- ¿Cuánto capital necesitamos para costear la inversión inicial?
- ¿Qué financiación necesita la empresa para su primer año de actividad?

## **Investigación, Desarrollo e Innovación**

### **Innovación**

- ¿En qué medida son los productos o servicios innovadores?
- ¿Hasta qué punto es importante la investigación y el desarrollo para nuestra empresa?