

ANEXO II

PLAN DE EMPRESA

El plan de empresa es la tarjeta de visita o carta de presentación con la que el emprendedor transmitirá tanto los conocimientos que acredita sobre el negocio y su mercado, como la propia solidez y rentabilidad empresarial que proyecta la idea que promueve.

En este plan, se tiene que precisar, detallar y examinar, con exhaustividad, rigor y talante vendedor, la oportunidad de negocio objeto del plan (desde la definición de la idea hasta la forma de llevarla a la práctica) analizando los distintos factores que la condicionan, de forma que favorezca su futura transformación en un proyecto empresarial viable y exitoso. Estos factores son, entre otros, el producto/servicio objeto de la idea, el mercado en el que va a competir, la estrategia de venta y marketing que va a desplegar, la organización e infraestructura que necesitará dotar, un análisis económico-financiero que justifique su viabilidad y rentabilidad, etc

El plan de empresa es un documento que ha de ser **estructurado, conciso, claro y explícito**, y que deberá proveer, de forma detallada, toda la información necesaria y significativa para comunicar la viabilidad y atractivo del proyecto. Debe estar documentado, **basado en fuentes de información actualizada, relevante y solvente, con previsiones de ventas objetivas y realistas**.

El plan de empresa que adjuntamos a continuación, se incluye a modo de ejemplo, pudiendo los candidatos aportar el documento que estimen oportuno

1.- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

- *Descripción de la idea y del producto o servicio*
- Localización de la actividad
- Fecha de inicio de actividad

2.- PRESENTACIÓN DE LOS PROMOTORES/ EQUIPO EMPRENDEDOR (un cuadro por socio/participe)

3.- FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA

4.- ESTUDIO DE MERCADO

- *Descripción del mercado y del entorno*
- Clientes
- Análisis de la competencia
- Análisis DAFO

5.- DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

- *Descripción del proceso de producción o prestación del servicio*
- Logística y distribución
- Plazos de entrega / Duración del servicio

6.- PLAN DE MARKETING/COMERCIALIZACION

- *Acciones de presentación y posicionamiento*
- *Acciones de captación y fidelización*
- *Volumen de ventas*

7.- PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

- *Plan de Inversiones*
- Plan de financiación
- Cuenta de Pérdidas y ganancias
- Presupuesto de tesorería
- Balance de Situación

8.- ANEXOS Y DOCUMENTACIÓN ADICIONAL (Si quieres adjuntar información adicional y no has encontrado ningún apartado concreto para hacerlo puede aportarse a continuación)