

## Resumen Ejecutivo

### Breve Descripción de la Idea de Negocio

Haz una breve descripción de tu idea de negocio: como surgió, qué necesidades de mercado cubre...etc.

### El Emprendedor

Adjuntar Currículo.

Por qué quiero montar mi empresa:

- Razones por las que quiero montar mi empresa.
- Experiencias empresariales anteriores.
- Objetivo profesional.

### Localización

Define el lugar dónde se ubicará tu futura empresa.

## Análisis del Entorno

### Situación del Sector

Se trata de identificar el sector en el que te vas a introducir:

- Epígrafe Impuesto de Actividades Económicas.
- Número de empresas que actúan en el sector.
- Tendencia y atractivo.
- Grado de rivalidad.

### Mercado Objetivo

Analiza tus posibles clientes:

- Quiénes son.
- Cómo acceder a ellos.
- Qué necesidad les cubres con tu producto / servicio.

### Competencia

Analiza a tus futuros competidores:

- Quiénes son.
- Dónde están.
- Cuáles son las características de los productos / servicios que ofrecen.

- Qué precios tienen.
- Cuál es su ventaja competitiva.
- Cuáles son sus fortalezas y debilidades.
- Quiénes son sus clientes habituales.
- Otra información.

## Análisis Interno

### Posicionamiento

Escribe en unas líneas la razón por la que tú crees que los clientes te van a comprar a ti y no a la competencia, en definitiva... ¿Por qué eres diferente?

## Objetivos

### Previsión de Ventas

Teniendo en cuenta los anteriores apartados, intenta hacer una previsión de ventas para los 5 primeros años de actividad.

### Innovación

Describe que aportas nuevo o diferente con tu producto / servicio

## Plan de Acción

### Producto / Servicio

- Define las características de los servicios y productos que vas a ofrecer.
- Analiza las necesidades de mercado que cubren.

### Precio

Teniendo en cuenta los precios de la competencia, estable un precio medio para tus productos / servicios.

### Distribución

- Identifica los canales de distribución que existen para productos o servicios similares a los de tu competencia.
- Identifica y analiza los intermediarios de cada canal de distribución.

### Comunicación Comercial

Analiza qué medios publicitarios existen y cuáles son los más apropiados para dirigirte a tus clientes.





## Organización

### Tareas, áreas y responsables

- Describe las tareas que son necesarias realizar para la actividad diaria de tu empresa.
- Intenta agrupar las tareas en áreas (por ejemplo, área de administración, comercial...etc.)
- Asigna un responsable a cada una de estas áreas (socios o personas contratadas).
- Dibuja un organigrama

### Buen Gobierno

El objetivo es establecer entre todos los socios, de común acuerdo, las normas que han de regir el funcionamiento de la empresa, así como la responsabilidad y cargos que asume cada uno en la empresa.

## Ejecución

### Externalización y Selección

- Describe el perfil de las personas que será necesario contratar para cubrir alguna de las áreas anteriormente descritas.
- Analiza las posibles empresas que se pueden subcontratar, si es necesario, para distintas tareas en tu empresa.

### Apertura

- Identifica la forma jurídica más apropiada para tu actividad.
- Describe los trámites y tareas a realizar para la puesta en marcha de tu empresa.