



CONTENIDOS MÍNIMOS QUE HA DE RECOGER EL PLAN DE NEGOCIO

1. PRESENTACIÓN-RESUMEN DE LA IDEA DE NEGOCIO (4 páginas máximo junto con la localización)

[Ayuda mediante el modelo de negocio Canvas](#)

[Canvanizer https://canvanizer.com/](https://canvanizer.com/)

2. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.

3.- ESTUDIO DE MERCADO (10 páginas máximo junto con Estudio de Mercado: Macro, micro y DAFO)

3.1.- Macroentorno

- Tendencias Demográficas y Socioeconómicas
- Influencia de la situación política
- Estímulos y restricciones normativas
- Hábitos socio-culturales
- Acceso a los avances tecnológicos

.

3.2.-Microentorno:

- *Clientes*: características.
- *Competidores*: productos y servicios que ofrecen.
- *Proveedores*: condiciones de pago a proveedores.

3.3.- Análisis D.A.F.O (Contraste, combinación y análisis de debilidades, amenazas, fortalezas, oportunidades) **en relación a factores externos**(macroentorno y microentorno) **e internos** Factores relativos al Promotor: Experiencia profesional en el ámbito Formación específica necesaria, Factores relativos al producto o al servicio

4. PLAN DE PRODUCCIÓN (20 páginas máximo/10 páginas ALOJAMIENTO)

Descripción del proceso de producción del producto (cómo se va a hacer, en qué instalaciones, con qué medios) o del servicio (cómo vamos a prestar el servicio...). Si tenemos patente o software propio es el momento de decirlo.

Proceso de compras. Qué materia prima vamos a necesitar y dónde la vamos a adquirir, quiénes van a ser nuestros proveedores y cómo vamos a relacionarnos con ellos.

Infraestructuras necesarias. Descripción del material e instalaciones que se requieren para llevar adelante el negocio

INGRESOS DE LOS DIFERENTES PUNTOS DE VENTAS, COSTES, COMPAGINAR CON LA



CONTENIDOS MÍNIMOS QUE HA DE RECOGER EL PLAN DE NEGOCIO

OCUPACIÓN PREVISTA Y JUSTIFICARLOS

5.- PLAN DE MARKETING. (7 páginas máximo/ 17 páginas ALOJAMIENTO)

A) LAS 4 Pes Clasicas del Marketing:

5.1.- PRODUCTO O SERVICIO

DEFINICIÓN DEL PAR PRODUCTO / MERCADO.

Producto o servicio que se oferta, para qué sirve y quien me lo comprará.

- Identificación: nombre o marca, fácil y atractivo.
- Permanencia en el mercado, duración de la demanda futura del producto. Ciclo de vida
- Flexibilidad: posibilidad de adaptarlo a los cambios de la demanda y gustos del cliente.
- Rentabilidad: costes elaboración o comercialización.

5.2.- PRECIO.

- Cálculo del *Precio de venta* del producto
- Fijar *Margen de los precios*, teniendo en cuenta los costes de producción.
- Comparar precios con la *Competencia*.
- Comportamiento del Consumidor ante los precios.

5.3.- DISTRIBUCIÓN.

- Cómo llegará el producto al consumidor final: directamente o a través de intermediarios?
- Con intermediarios: quiénes, cuanto costarán.
- Nivel de distribución del producto: comarcal, nacional, internacional.

5.4.- COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN.

- Cómo se da a conocer la empresa y sus productos
- Comunicación con los clientes y presentación de las novedades y actualizaciones
- Realización de promociones especiales: por nuevo producto, por inicio de temporada, por fechas.
- Logotipo y/o imagen identificativa de la empresa.

B) Otros dos factores fundamentales en el marketing moderno.

5.5.- ATENCIÓN AL CLIENTE.(Personas)

- Tratamiento de las Quejas de los Clientes.
- Procedimientos a seguir en el primer contacto del cliente con la empresa
- Formación del personal por parte de la empresa en esta importante política.
- Métodos para la fidelización de los clientes.

5.6.- LA CALIDAD.(Procesos)

- Búsqueda de mejora continua en todas las actuaciones de la empresa con los proveedores, clientes y relaciones internas.



CONTENIDOS MÍNIMOS QUE HA DE RECOGER EL PLAN DE NEGOCIO

- Reuniones periódicas para este fin. Constancia escrita de los procesos y procedimientos a seguir.

6. FORMA JURÍDICA. TRAMITES CONSTITUCION (1 páginas máximo)

- Tienes oportunidad de elegir entre diversas formas jurídicas: Cada una tiene unos tramites administrativos, responsabilidad ante terceros, fiscalidad, y facilidad a la hora de obtener subvenciones y ayudas.

7. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS. (5 páginas máximo)

7.1 SOCIOS PROMOTORES

ORGANIGRAMA

7.1 TRABAJADORES

- Selección Perfil profesional adecuado. Funciones de cada puesto.
-

8. SEGURIDAD E HIGIENE. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.NORMATIVA MEDIOAMBIENTAL. (2 páginas máximo)

- Para todas las actividades el tema de la Seguridad e higiene es importante pero para algunas es básico.
- Debes de cumplir las normativas medioambientales y de prevención de riesgos laborales vigentes que cada vez van a ser más rigurosas

9. EL PLAN ECONOMICO-FINANCIERO.(10 páginas máximo)

- Inversiones
- Financiación
- Previsión de Resultados (Cta de PyG)
- Previsión de Tesorería
- Balance Provisional (3 años)

10. VALORACIÓN FINAL.(1 páginas máximo)

- Pondera y puntúa las facetas clave de la creación de la empresa
- Además de esto, ten en cuenta la valoración subjetiva o intuición.

FORMATO DEL PROYECTO

GENERAL



CONTENIDOS MÍNIMOS QUE HA DE RECOGER EL PLAN DE NEGOCIO

- Entregar 1 proyecto encuadernado y 1 proyecto en formato digital.
- Tipo de letra Times New Roman
- Tamaño 12
- Interlineado a 1'5
- Justificado
- Encuadernación en espiral
- Numeración de paginas
- Índice
- La legislación se anexará tan solo marcando la referencia, orden o ley de la misma.
- Curso 2015-16 (número máximo de páginas 60)

PORTADA

- Título del proyecto
- Nombre del alumno
- Curso
- Centro
- Tutor colectivo
- Tutor individual

3. DEFENSA PROYECTO

1. DURACIÓN DE LA DEFENSA (20 minutos)
2. PRESENTACIÓN (podrá ser con los medios disponibles en el centro pizarra, cañón, etc)
3. PUNTOS A TRATAR (se deberá realizar una tabla evaluadora para seguir el desarrollo)



CONTENIDOS MÍNIMOS QUE HA DE RECOGER EL PLAN DE NEGOCIO

de la exposición)

1. Idea
2. Localización e Infraestructuras
3. Estudio mercado
4. Plan marketing
5. Plan de producción
6. Recursos humanos
7. Plan económico financiero
8. Seguridad y salud laboral
9. Conclusión

(puntos orientativos y modificables en función del ciclo)

4.EVALUACION DEL PROYECTO

ASPECTOS FORMALES (presentación, estructura documental, organización y redacción, entre otros) (20 %)

CONTENIDOS (dificultad, grado de resolución de la propuesta, originalidad, actualidad, resultados obtenidos, alternativas) (50 %)

EXPOSICION Y DEFENSA (calidad de la exposición oral y de las respuestas a las preguntas planteadas por el tribunal) (30%)

Se deberá obtener un mínimo de 5 en cada apartado para poder hacer nota media. (incluir en la programación)

Se realizarán entregas parciales propuestas por el tutor. Si no se realizan dichas entregas, se perderá el derecho al asesoramiento y el alumno defenderá y entregará el proyecto en los días indicados.