

ANEXO VI

MODELO DE PLAN DE EMPRESAS



PLAN DE EMPRESA

PROYECTO



Índice

1. ANTECEDENTES DEL EMPRENDEDOR
2. EL PRODUCTO O SERVICIO
3. EL SECTOR Y LA COMPETENCIA
4. EL CLIENTE Y EL MERCADO
5. EL PLAN DE MARKETING
6. EL PLAN DE PRODUCCIÓN O DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS
7. LA FORMA JURÍDICA
8. LA ORGANIZACIÓN Y LOS RECURSOS HUMANOS
9. EL PLAN ECONÓMICO - FINANCIERO

1. ANTECEDENTES DEL EMPRENDEDOR

1.1. DATOS DE LOS EMPRENDEDORES

DATOS PERSONALES

DNI

Nombre y apellidos:

Dirección:

Localidad:

C.P.:

Teléfono/SMS:

E-mail:

FORMACIÓN ACADÉMICA Y PROFESIONAL

☐☐☐☐☐

EXPERIENCIA EN EL SECTOR Y TRABAJOS REALIZADOS

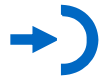
☐☐☐☐☐

1.2. RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO

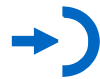


2. EL PRODUCTO O SERVICIO

2.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO



2.2. NECESIDADES QUE PRETENDE CUBRIR EL PRODUCTO O SERVICIO



2.3. POR QU... SER; VALORADO POR EL CLIENTE EL PRODUCTO O SERVICIO

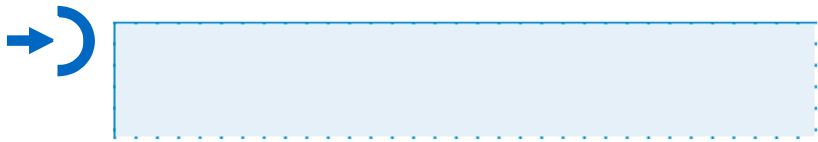


2.4. REQUISITOS LEGALES PARA DESARROLLAR LA ACTIVIDAD



3. EL SECTOR Y LA COMPETENCIA

3.1. DELIMITACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL SECTOR EN EL QUE SE VA A ACTUAR



3.2. LA COMPETENCIA: ¿QUIÉNES SON? PRODUCTOS O SERVICIOS


NOMBRE DE LA EMPRESA	PRODUCTO O SERVICIO
NOMBRE DE LA EMPRESA	PRODUCTO O SERVICIO
NOMBRE DE LA EMPRESA	PRODUCTO O SERVICIO

LA COMPETENCIA: PUNTOS FUERTES Y PUNTOS D...BILES

NOMBRE DEL COMPETIDOR

--


DEBILIDADES



NOMBRE DEL COMPETIDOR

--


DEBILIDADES



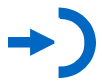
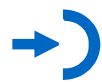
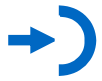
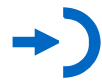
NOMBRE DEL COMPETIDOR

--

DEBILIDADES



3.4. PRINCIPALES DIFERENCIAS DEL PRODUCTO RESPECTO A LOS DE LA COMPETENCIA



4. EL CLIENTE Y EL MERCADO

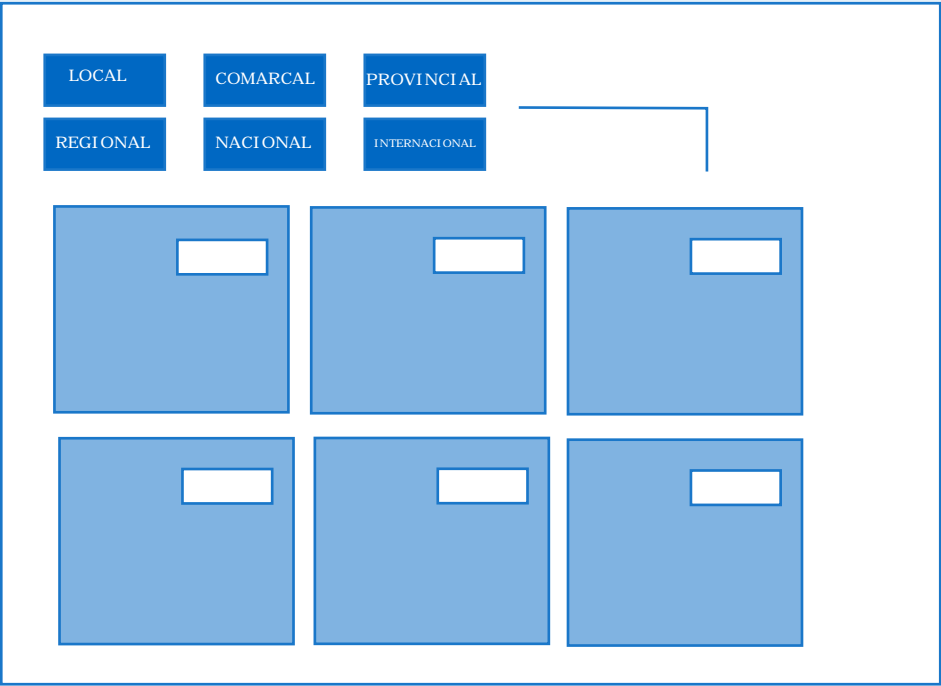
4.1. CARACTERIZACIÓN DEL CLIENTE



4.2. DESCRIPCIÓN DE LOS HITOS O DEL PROCESO DE COMPRA



4.3. CUANTIFICACIÓN DEL MERCADO

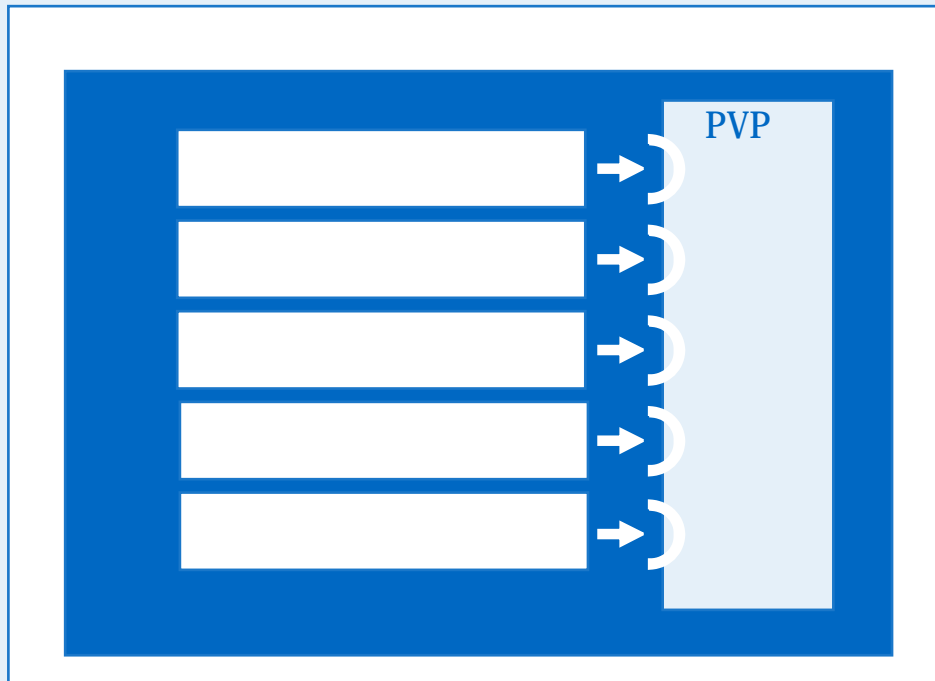


4.4. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA



5. EL PLAN DE MARKETING

5.1. PRECIOS DEL PRODUCTO O SERVICIO



5.2. PLAZOS DE COBRO A CLIENTES

PLAZOS DE COBRO	% S/TOTAL DE VENTAS
Contado estricto	%
30 días	%
60 días	%
90 días	%
120 días	%
150 días	%
180 días	%
Otros	%
TOTAL	100%

5.3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN PARA DISTRIBUIR EL PRODUCTO O SERVICIO A LOS CLIENTES

→	Venta directa, red comercial	%
	propia	%
	Comisionistas e intermediarios	%
	Mayoristas y empresas de distribución	%
	Minoristas	%
	Tiendas propias	%
	Tiendas franquiciadas	%
	Venta por catálogo	%
	Internet	%
	Otros	%
	TOTAL	100%

5.4. PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

→

→

→

5.5. ESTIMACIÓN DE LAS VENTAS



6. EL PLAN DE PRODUCCIÓN O DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

6.1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO O DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS



6.2. EQUIPOS E INSTALACIONES NECESARIOS



6.3. NIVELES DE EXISTENCIAS



6.4. PLAZOS DE PAGO A PROVEEDORES

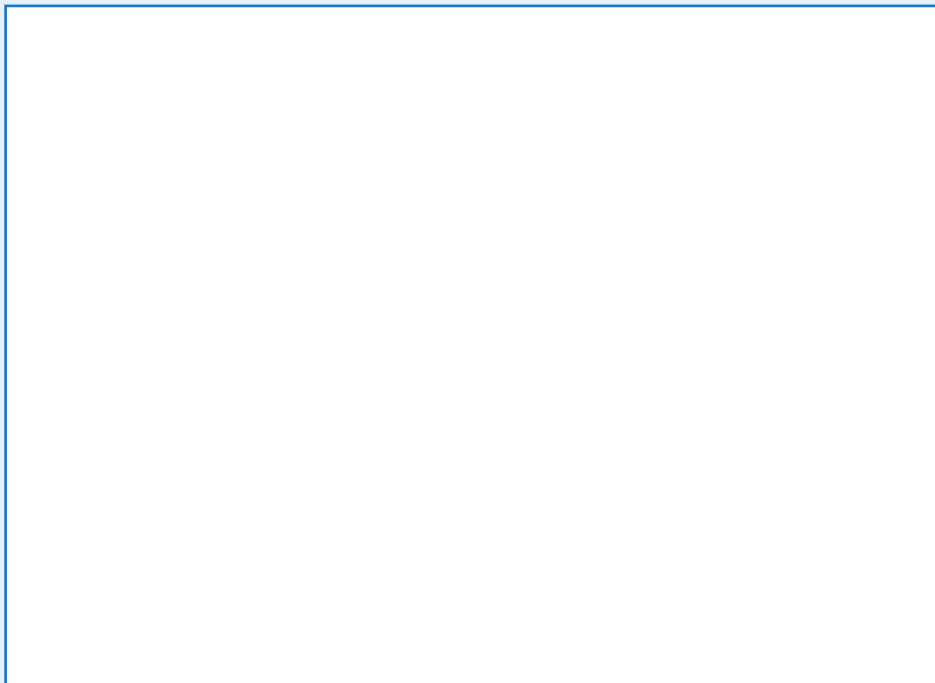
Contado estricto	%
30 días	%
60 días	%
90 días	%
120 días	%
Otros (A)	%
Otros (B)	%
TOTAL	100%

7. LA FORMA JURÓDICA



8. LA ORGANIZACIÓN Y LOS RECURSOS HUMANOS

8.1. ORGANIGRAMA



8.2. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO

