

## MODELO

### PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA MICROEMPRESA

Antes de iniciar la actividad, el promotor debe elaborar un plan que cuente con toda la información necesaria para poder evaluar la viabilidad de la futura microempresa.

Este modelo le ayudará a profundizar en su idea de negocio y le servirá para solicitar posibles financiaciones o subvenciones

Se cumplimentarán los siguientes apartados con el máximo detalle

#### **La Idea**

¿Cuál es la idea?

¿Cómo surgió?

¿Por qué se cree en ella?

#### **El Promotor**

Presentación del o de los promotores de la idea

Formación y experiencia relacionados con la idea

Objetivos fijados por el promotor

Que se quiere conseguir

#### **El Producto**

Productos: descripción exhaustiva

Puntos fuertes

Futuro

#### **El Mercado**

Perfil de la demanda (clientes potenciales)

Estudio del mercado (posible demanda)

Previsiones sobre la evolución del mercado

#### **La Competencia**

Principales competidores.

Puntos fuertes y débiles

Análisis comparativo

#### **El Plan Comercial**

Análisis D.A.F.O. del Negocio:

**D**ebilidades y **A**menazas.

**F**ortalezas y **O**portunidades

Política de Productos y servicios

Política de Atención al Cliente

Política de Precios

Promociones y Descuentos

Plan de Comunicación

Publicidad y Promoción

Condiciones de Venta

Canales de Distribución

Descripción del establecimiento, ubicación  
Ventas  
Estimaciones mes a mes del 1º año

### **Los Recursos Humanos**

Organización Funcional  
Condiciones de trabajo y salarios  
Previsiones a futuro

### **Los Aspectos Legales**

Tipo de sociedad (unipersonal, comunidad bienes, cooperativa, sociedad,...)  
Licencias (municipales, otras)  
Obligaciones Legales  
    Permisos  
    Obligaciones

### **Los Resultados Previstos**

Indicadores Principales  
Resultados mes a mes primer año y siguiente  
Umbral de rentabilidad (es el punto muerto, es decir el volumen de ventas necesario para el cual la empresa no obtiene ni beneficios ni pérdidas para un periodo dado)  
Cuentas de Resultados  
Tesorería

### **Plan de Inversiones y Plan de Financiación**

Plan de Inversiones y establecimiento  
    Necesidades Financieras  
Plan de Financiación  
    Aportaciones propias  
    Microcréditos (indicar las condiciones)  
    Otros

### **Las Conclusiones**

Oportunidad de negocio  
Riesgos  
Puntos Fuertes

### **ANEXOS**

#### **PRESUPUESTOS**

Se deben incluir todos los presupuestos importantes de gastos de establecimiento, de explotación (primer año), financieros y costes del producto.

#### **CV's DE LOS PROMOTORES**