

PROYECTO DE EMPRESA

Como ya sabéis hay que realizar un proyecto de empresa (**relacionado con el ciclo formativo**) en el que se plasmen los conocimientos teóricos que hemos ido dando a lo largo del curso. El trabajo deberá ser presentado a ordenador. Se hará individualmente o por parejas. Se realizará a 1,5 (de interlineado), justificado, con una letra no superior a 12 y por una sola cara. Se entregará a través del Aula Virtual del módulo en la fecha que indique la profesora. Extensión mínima total de 20 páginas.

GUIÓN PARA CONFECCIONAR EL PLAN DE EMPRESA:

EL CAPITAL INICIAL CON EL QUE CONTAMOS ES DE 20.000 € POR EMPRESA (se puede contar con un socio imaginario) **PARTES DE LAS QUE DEBE CONSTAR NECESARIAMENTE:**

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO:

Identificación de los promotores: datos identificativos como nombre, apellidos, dirección, estudios realizados y características personales en las que destacaremos aquellas que nos identifiquen como emprendedores. Se trata de una manera de darnos a conocer ante especialistas que podrían estar interesados en nuestro proyecto. Identificar nuestras características personales mediante "test de autoevaluación del emprendedor". Reflexión.

2. IDEA DE NEGOCIO:

1. Explicación de la actividad a la que nos vamos a dedicar.
2. Explica qué innovación vas a llevar a cabo en tus productos o en la prestación de servicios.
3. Necesidad que cubre.
4. Propuesta de valor.

3. MODELO CANVAS. Representación gráfica y explicación de cada bloque.

4. NOMBRE DE LA EMPRESA:

1. Nombres que en principio pensaste para la empresa y no has elegido (indicar razones para cada uno de ellos)
2. Nombre final de la empresa y razones para elegir dicho nombre. Reflexión sobre el nombre

5. ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LA EMPRESA:

1. identificar aquellos factores generales y específicos que pueden tener influencia en el desarrollo de nuestra futura actividad empresarial. Para llevar a cabo este análisis del entorno debemos utilizar como guía el "análisis PESTEL".
2. Análisis DAFO.
3. Cultura de la empresa (normas escritas y no escritas: misión, visión, valores, etc).
4. Responsabilidad Social Corporativa. Desarrollar los ámbitos en los que nuestra empresa va a ser socialmente responsable. Medidas a adoptar en relación a los derechos laborales y en relación al medio ambiente.

6. ESTUDIO DE MERCADO:

1. Segmento de mercado al que te diriges. Descripción detallada del perfil de tu comprador o cliente: edad, estado civil, nivel económico, y necesidades que pretende satisfacer.
2. Identificar empresas que puedan ofrecer bienes o productos sustitutivos.
3. Análisis de la competencia: Identifica quiénes son, dónde se encuentra situada, productos que ofrece, precios, puntos fuertes y débiles que tienen (cliente misterioso, análisis de sus páginas web, publicidad, ofertas que realizan...)

7. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA:

1. Ubicación concreta de la empresa (mapas, callejeros). Razones de la ubicación.
2. Explicación de las ventajas y desventajas del lugar elegido.
3. Plano del local y explicación de las zonas con las que contará el local.
4. Equipos y materiales necesarios para ofrecer nuestro producto o servicio a nuestros clientes y vehículos necesarios para el desarrollo de la actividad (marca, modelo, precio, etc).
5. Coste del local elegido (compra o alquiler). Para ello debes averiguar el precio real de un local de la zona elegida.

8. PLAN DE MARKETING:

1. Producto: Características de los productos que va a ofrecer tu empresa. Indicar cuál va a ser tu producto o servicio básico, formal y ampliado. También debes diseñar la marca y el logotipo de tu empresa y añadirle un eslogan.
2. Precios: analizar y explicar qué criterio vas a utilizar para fijar los precios (según los costes, los consumidores o la competencia). Indicar precios de los productos.
3. Promoción: Nos debe servir para aumentar las ventas de nuestros productos y mejorar la imagen de la empresa. Debe incluir:
 - a) publicidad (radio, tv, etc). Debes elaborar un folleto publicitario de tu empresa en el que aparezcan los productos o servicios que ofreces (tríptico, díptico, etc).
 - b) Técnicas de Fidelización y Promoción de ventas: Elabora un listado de acciones que vas a utilizar para conseguir aumentar tus ventas.

9. ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA:

1. Explicación y régimen jurídico de la forma jurídica elegida.
2. Razones de la decisión (de por qué has elegido este tipo de forma jurídica y no otra).
3. Ventajas e inconvenientes.
4. Número de socios indicando nombre y apellidos, la participación de cada uno de ellos en el capital social.

10. TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA:

En función de la forma jurídica elegida, debes elaborar un cuadro en el que aparezcan los diferentes trámites que debemos cumplir para la creación de nuestra empresa. En el cuadro debe aparecer trámite, organismo y documento que tenemos que cumplimentar. (No son necesarios todos los documentos).

11. RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA:

1. Personal con el que va a contar la empresa (mínimo un trabajador por cuenta ajena).
2. Descripción de los puestos de trabajo y perfil profesional.
3. Contrato de trabajo que le vamos a hacer a nuestro trabajador (adjuntar modelo) y condiciones laborales (horario, descansos, salario, etc).
4. Medios de selección de personal.
5. Coste salarial mensual de nuestro trabajador.

12. PLAN DE PRODUCCIÓN:

1. Listado de costes fijos y variables que puede tener tu empresa (con precios).

13. FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA:

1. Cuadro de inversiones y gastos iniciales (Calculado para 3 meses).
2. Teniendo en cuenta los 20.000 euros con los que cuentas y el cuadro inicial de inversiones y gastos; analiza si es necesario que busques alguna fuente de financiación propia o ajena para el inicio de tu actividad empresarial (Préstamos, subvenciones, leasing, renting, etc.)

14. CONCLUSIONES FINALES.