

**PRESENTACIÓN DEL PROYECTO:** Debe estar paginado, índice, portada, tamaño de fuente para los títulos 14, y el resto 12. Los párrafos justificados.

## **PLAN DE EMPRESA**

### **1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA**

Descripción general del proyecto, de tu idea de negocio, cómo te ha surgido.

### **2. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA**

- Cómo vas a organizar tu empresa, cuál es su estructura organizativa, las tareas y funciones que se van a realizar.
- Describe la imagen corporativa, logotipo y justificación de todo eso
- Explicad las condiciones de trabajo de tu empresa, si vais a contratar, etc

### **3. FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA**

En esta parte tienes que describir ampliamente la forma jurídica de tu empresa, y justificar por qué la he elegido.

### **4. FUENTES DE FINANCIACIÓN**

En esta parte tienes que explicar cómo te vas a financiar, es decir de dónde voy a sacar el dinero para arrancar mi negocio, podéis pedir subvenciones, préstamos,...

### **5. TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA**

En esta parte tienes que ir enumerando los trámites necesarios para constituir y poner en marcha la empresa.

### **6. PLAN DE MARKETING**

- Estudio de Mercado: Sólo se hace un análisis DAFO
- El producto:  
Hay que describir ampliamente todos los productos que voy a vender, no se debe confundir con la idea de negocio
- El precio que le voy a poner a mis productos
- Comunicación y distribución: Internet, Radio, Carteles, Redes Sociales,....., se debe describir los medios de promoción de mi empresa

### **7. PLAN DE OPERACIONES**

- La localización de la empresa :Dónde voy a localizar mi empresa, justificación de esa localización
- Aprovisionamiento y existencias: Describo todas las compras y gastos que puedo tener para arrancar (luz, agua, internet, seguros, equipos informáticos, mobiliario,.....)
- Plan de **inversiones y gastos generales:**  
Esta parte es un cuadro resumen de todo lo que tengo que invertir y gastar para arrancar.

### **8. CONCLUSIÓN**

En esta parte se hará una conclusión del plan, si se cree que va a ser viable, razonamiento de por qué crees que va a ser un negocio de éxito,.....