

1. Presentación del Proyecto

1.1. Descripción del Negocio

Ayuda para Responder:

- **Idea Básica del Proyecto:**
 - Piensa en qué oportunidad de mercado estás aprovechando con tu idea de negocio. Según el documento, la idea debe cubrir una demanda no satisfecha o mejorar un producto/servicio existente.
 - Describe el producto o servicio destacando si es algo nuevo en el mercado o una innovación sobre algo ya existente.
- **Productos o Servicios:**
 - Si es un producto, describe sus características, utilidad y si es algo novedoso o conocido. Explica cómo funcionará y cuáles son sus ventajas competitivas.
 - Si es un servicio, detalla lo que se va a hacer, cómo se hará y qué beneficios aportará al cliente.
- **Razones para Crear la Empresa:**
 - Según el documento, identifica las necesidades del mercado que estás cubriendo. También puedes señalar qué te motiva a emprender (por ejemplo, una oportunidad de negocio detectada, un nicho de mercado mal atendido, etc.).
- **Objetivos a Medio/Largo Plazo:**
 - Establece tus metas para los próximos tres años en términos de posicionamiento en el mercado, ventas, empleo, y rentabilidad. Asegúrate de que los objetivos sean realistas y basados en las previsiones de crecimiento de tu negocio.

2. Descripción de la Actividad de la Empresa

2.1. Descripción de la Actividad

Ayuda para Responder:

- **Actividad Principal:**
 - Describe claramente en qué consiste la actividad de la empresa. Evita limitarte a su nombre técnico o a su código en el CNAE o IAE. Detalla lo que harás, para quién, dónde y cómo.

2.2. Líneas de Negocio/Productor/Servicios

Ayuda para Responder:

- **Líneas de Negocio/Productos/Servicios:**
 - Define cada línea de negocio, producto o servicio. Explica sus especificaciones técnicas, su utilidad, y cómo cubrirán las necesidades del mercado.

3. Análisis del Mercado

3.1. Análisis de la Demanda

Ayuda para Responder:

- **Mercado Objetivo:**
 - Delimita el mercado geográfico donde ofrecerás tus productos o servicios. Analiza el tamaño del mercado, las tendencias y el comportamiento de los clientes.
- **Clientes Potenciales:**
 - Segmenta el mercado en grupos homogéneos (por ejemplo, edad, ubicación, nivel socioeconómico). Describe las características de estos segmentos y cómo tu producto o servicio satisface sus necesidades.
- **Necesidades Detectadas:**
 - Identifica las necesidades específicas de tus clientes potenciales y cómo tu oferta las resolverá. Apoya tus afirmaciones con datos o estudios de mercado si es posible.

3.2. Análisis de la Competencia

Ayuda para Responder:

- **Competidores Directos e Indirectos:**
 - Identifica quiénes son tus principales competidores. Analiza sus productos o servicios, marcas, estrategias de ventas, y cómo se diferencian de tu oferta.

3.3. Análisis de los Proveedores

Ayuda para Responder:

- **Proveedores Principales:**
 - Realiza un listado de los proveedores clave para tu negocio, detallando los productos o servicios que te proporcionarán, su importancia en tu cadena de valor, y cómo afectarán a tu actividad.

3.4. Riesgos y Factores Claves de Éxito

Ayuda para Responder:

- **Riesgos Potenciales:**
 - Identifica los principales riesgos que podrían afectar a tu empresa, como barreras regulatorias, competencia, financiación, etc. Indica qué medidas tomarás para mitigar estos riesgos.
- **Factores Claves de Éxito:**
 - Define los elementos críticos que pueden garantizar el éxito de tu negocio, como una ventaja competitiva clara, una estrategia de marketing efectiva, etc.

3.5. Análisis DAFO

Ayuda para Responder:

- **Fortalezas y Debilidades:**
 - Reflexiona sobre las capacidades internas de tu empresa que pueden actuar como fortalezas, así como las áreas donde necesitas mejorar.
- **Oportunidades y Amenazas:**
 - Identifica oportunidades externas en el mercado y las amenazas que podrían poner en riesgo tu negocio, como cambios en la regulación o la entrada de nuevos competidores.

4. Marketing y Comercialización

4.1. Política de Producto

Ayuda para Responder:

- **Gama de Productos/Servicios:**
 - Clasifica y describe los productos o servicios que ofrecerás, agrupándolos en líneas de negocio si es necesario. Resalta los atributos físicos y psicológicos (marca, calidad, diseño) que diferencian tu oferta en el mercado.

4.2. Política de Precios

Ayuda para Responder:

- **Precio Medio de Venta:**
 - Determina el precio medio de venta de tus productos o servicios. Compara tus precios con los de la competencia y justifica cualquier diferencia.

4.3. Canales de Distribución

Ayuda para Responder:

- **Distribución de Productos/Servicios:**
 - Decide si distribuirás directamente o a través de intermediarios. Describe cómo funcionarán estos canales y cómo llegarás al cliente final.

4.4. Estrategia de Promoción

Ayuda para Responder:

- **Medios de Promoción:**
 - Planifica cómo darás a conocer tu producto o servicio, ya sea a través de publicidad, redes sociales, relaciones públicas, o promociones de ventas.

4.5. Plan de Ventas

Ayuda para Responder:

- **Previsión de Ventas:**
 - Realiza una proyección de las ventas esperadas para los próximos tres años, basada en estudios de mercado y en las capacidades de producción o prestación de servicios de tu empresa.

5. Producción y Operaciones

1. 5.1. Infraestructuras e Instalaciones

Ayuda para Responder:

- **Ubicación y Recursos:**
 - Describe dónde estará ubicada la empresa, qué infraestructuras e instalaciones necesitarás, y cómo estas afectarán a la producción o prestación del servicio.

5.2. Proceso de Fabricación/Prestación del Servicio

Ayuda para Responder:

- **Capacidad Productiva:**
 - Explica tu capacidad de producción actual o esperada, así como cualquier sistema de calidad que planees implantar para garantizar la consistencia y satisfacción del cliente.

5.3. Aprovisionamiento y Logística

Ayuda para Responder:

- **Materias Primas y Suministros:**
 - Detalla las materias primas, suministros y logística necesarios para tu proceso productivo, incluyendo el plan de compras y la gestión de inventarios.

6. Organización y Recursos Humanos

6.1. Organigrama

Ayuda para Responder:

- **Estructura Organizativa:**
 - Describe la estructura organizativa de la empresa, incluyendo departamentos, número de empleados por departamento, y sus responsabilidades.

6.2. Equipo Directivo

Ayuda para Responder:

- **Perfil del Equipo Directivo:**

- o Indica quiénes formarán parte del equipo directivo, su experiencia, y sus habilidades clave para liderar la empresa.

6.3. Perfiles Profesionales

Ayuda para Responder:

- **Perfiles Necesarios:**
 - o Identifica los perfiles profesionales que necesitarás para operar la empresa, detallando las cualificaciones, habilidades y experiencias requeridas.

6.4. Retribución

Ayuda para Responder:

- **Política de Retribución:**
 - o Explica cómo se estructurará la retribución en tu empresa, incluyendo salarios, incentivos, y otros beneficios.

6.5. Otras Políticas de Recursos Humanos

Ayuda para Responder:

- **Políticas de Recursos Humanos:**
 - o Describe las políticas de reclutamiento, selección, formación y motivación que implementará la empresa para atraer y retener talento.

7. Inversión y Financiación

7.1. Inversión Inicial

Ayuda para Responder:

- **Detalle de la Inversión:**
 - o Desglosa la inversión inicial necesaria para arrancar la empresa, explicando por qué cada gasto es esencial para el funcionamiento del negocio.

7.2. Financiación Inicial

Ayuda para Responder:

- **Fuentes de Financiación:**
 - o Indica las fuentes de financiación que utilizarás, diferenciando entre recursos propios y externos. Explica cómo se obtendrán y gestionarán los fondos necesarios para poner en marcha el negocio.