

ESTRUTURA DO PROXECTO (parte vinculada ó modulo de EIE)

1. Explicación do proxecto. PRESENTACIÓN DA IDEA Cal é a idea? Que necesidades cubre nas persoas? Que vendo? (Debe estar ben definido o produto dende o principio). Debe incluír proposta de valor (diferenciación). Que diferenza o meu produto doutros semellantes xa existentes no mercado? Que valor aporta con respecto a outros xa existentes?

Por exemplo APP para usuarios que buscan viaxes seguros. As primeiras App aportaron información sobre o custo da viaxe e o recorrido, permitiron un pago máis sinxelo...

Opcional: Realizar un canvas (modelo de lenzo de negocio) permite obter unha primeira visión xenérica da idea de negocio.

🕒 Características persoais e profesionais para poder levar o proxecto.

Presentación de promotor/a. Explicar capacidade e interés por desenvolver esta idea. Incluír tanto habilidades profesionais (técnicas) como persoais.

2. Xustificación da necesidade do mesmo no contorno produtivo.

ESTUDO DE MERCADO:

Estudo de macroentorno (análise PEST)

🕒 Como a contorna económica, política, social e tecnolóxica fai viable e necesario o proxecto.

Estudo microentorno: analizando competencia (que outras APPs hai no mercado semellantes) e clientes (perfil de cliente potencial, necesidades, hábitos de compra (por que compraría o meu produto?))

Segmentación de mercado. Identificar a que tipo de usuarios vai orientado. **Target, realizar segmentación de mercado.** A que usuarios vai orientada a miña APP. A segmentación pode realizarse seguindo criterios como: perfil dixital, idade, zona xeográfica, colectivo de persoas cun determinado problema, empresa ou particular, gustos e estilos de vida, outros, etc...

🕒 Filosofía da empresa, **visión, valores e RSC (responsabilidade social).**

Para redactar a RSC (responsabilidade social corporativa) podes pensar en aspectos como: (partindo dos **ODS):**

- Consumo responsable.
- Uso de enerxías non contaminantes.
- Igualdade de xénero e non discriminación (non só por xénero tamén por idade, nacionalidade...)
- Traballo decente e crecemento económico. Reducir desigualdades.
- Economía circular. Reducir, reutilizar, reciclar, reparar/recuperar.
- Saúde e benestar. Calidade de vida, ocio, tempo libre...
- Cidades e comunidades sostibles.

Visión: debes redactala pensando en cal é o camiño ó que se dirixe a empresa a medio/longo prazo. Metas a corto/medio e longo prazo

6. Asignación de recursos materiais e humanos e orzamento para os mesmos.

🕒 **Marketing:** partindo de quen é o meu perfil de cliente/ quen vai descargar a miña APP, diseña algunha acción para dar a coñecer a aplicación, accións de promoción: márketing dixital e/ou tradicional.

🕒 **Recursos humanos:** persoas que traballarán nesta empresa, relación laboral que haberá con eles (contratos) e a repercusión económica do mesmo (nóminas e Seguridade Social). Mesmo se é

unicamente a propia persoa que redacta o proxecto a que vai traballar nel, débese indicar que soldo vai ter, canto valora a súa hora de traballo ou canto ten que pagar de Seguridade Social.

NOTA: Antes terás que decidir que forma xurídica vai ter o teu negocio (se eres ti só o máis sinxelo é que des de alta unha empresa individual como autónomo/a) [Pincha aquí para ver cotización ó Réxime de Autónomos da Seguridade Social.](#)

Se cumpres os requisitos o máis simple para este proxecto, e menos costoso, é que te acollas á [tarifa plana de autónomos](#). (son 80€ durante os 12 primeiros meses de actividade)

🕒 Indicar os **gastos e ingresos**, para saber se o proxecto é ou non viable, se a previsión de ingresos cubre os gastos e xera beneficios.

1. Táboa inversión inicial. (por exemplo equipamento informático)
2. Táboa custos de funcionamento (por exemplo alquiler de local, pago dun coworking, suministros (luz, auga, gas, teléfono e internet) salarios, cotas de Seguridade Social, etc.
3. Realizar unha previsión de ingresos.










🕒 **Financiación.** Por que medios vas conseguir financiarte (aportación de capital propio, solicitude dun préstamo bancario, solicitude de subvención pública, etc.)

Podes buscar algunha posible [subvención da Xunta](#), por exemplo [kit dixital](#). (aínda que non esté en prazo neste momento podes tela en conta porque se repiten)

As persoas desempregadas que inician un proxecto como autónomos poden solicitar a prestación de desemprego en pago único.

Nota: Pensa como obter ingresos coa túa APP. Por exemplo se a APP é gratuita pensa en que servizos engadidos podes ofertar que sexan de pago, os chamados premium. Se a APP vai incorporar publicidade, etc.

MODELO CANVAS

Asociaciones Clave 	Actividades Clave 	Propuesta de Valor 	Relaciones con Clientes 	Segmentos de Mercado 
	Recursos Clave 		Canales 	
Estructura de Costes 		Fuentes de Ingresos 		

En definitiva

8. Aliados Clave ¿Quiénes son los aliados estratégicos más importantes? ¿Quiénes apoyan con recursos estratégicos y actividades? ¿Qué actividades internas se podrían externalizar con mayor calidad y menor coste?	7. Actividades Clave ¿Cuáles son las actividades y procesos clave en el modelo de negocio? 6. Recursos Clave ¿Cuáles son los recursos más importantes y costosos en el modelo de negocio? (Personas, redes, instalaciones, competencias, ...)	2. Propuesta de Valor ¿Qué se ofrece a los clientes en términos de productos y servicios? ¿Cuáles son aquellas cosas por las que pagan los clientes? ¿Por qué los clientes vienen a la empresa? ¿En qué se diferencia la oferta de la de otros proveedores?	4. Relaciones con los Clientes ¿Qué tipo de relaciones se construye con los clientes? ¿Se tiene una estrategia de gestión de relaciones? 3. Canales de Distribución/ Comunicación ¿Cómo se llega a los clientes y cómo se les conquista? ¿A través de qué canales se interactúa con los clientes?	1. Segmentos de Clientes ¿Quiénes son los clientes? ¿Qué diferentes tipos de clientes estamos enfocando? ¿En qué difieren los segmentos de los clientes?
9. Estructura de Costos ¿Cómo es la estructura de costes? ¿Cuáles son los costes más importantes en la ejecución del modelo de negocio?			5. Fuentes de Ingresos ¿Cuál es la estructura de ingresos? ¿Cómo gana dinero el negocio? ¿Qué tipo de ingresos recibe? (pagos por transacciones, suscripciones y servicios, entre otros)	