

MEMORIA

PROYECTO

PROMOTORES:

INDICE

1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

- 1.1. *Actividad.*
- 1.2. *Nombre comercial.*
- 1.3. *Razón Social*
- 1.4. *N.I.F./C.I.F.*
- 1.5. *Ubicación.*
- 1.6. *Datos de contacto.*

2. IDEA Y PROMOTORES

- 2.1. *Origen de la idea y antecedentes*
- 2.2. *Curriculum Promotores.*
 - 2.2.1. *Datos personales.*
 - 2.2.2. *Currículum Vitae*

3. ACTIVIDAD (PRODUCTO / SERVICIO)

- 3.1. *Definición producto / servicio.*
- 3.2. *Características técnicas.*
- 3.3. *Necesidades que cubre.*
- 3.4. *Ventajas comparativas.*

4. MERCADO

- 4.1. *Características del mercado.*
- 4.2. *Características del cliente.*
- 4.3. *Análisis de la competencia.*
- 4.4. *Análisis D.A.F.O.*
- 4.5. *Política comercial.*
 - 4.5.1. *Precios-Ventas.*
 - 4.5.2. *Distribución.*
 - 4.5.3. *Comunicación-Publicidad.*

5. PROVEEDORES

6. ORGANIZACIÓN / RRHH

- 6.1. *Personal necesario. Funciones y responsabilidades.*
- 6.2. *Organigrama de la empresa.*
- 6.3. *Necesidades futuras de personal.*

7. LEGALIZACIÓN.

- 7.1. *Forma jurídica.*
- 7.2. *Trámites de constitución de la empresa.*
- 7.3. *Trámites de puesta en marcha.*

8. PLAN ECONOMICO – FINANCIERO

1.- IDENTIFICACION DEL PROYECTO

1.1. ACTIVIDAD

1.2. NOMBRE COMERCIAL

1.3. RAZON SOCIAL

1.4. N.I.F./ C.I.F.

1.5. UBICACIÓN
(Dirección en donde se ubicará la empresa)

1.6. DATOS DE CONTACTO:

- NOMBRE Y APELLIDOS
- DIRECCION
- TELEFONO
- FECHA NAC.
- NIF

2. - IDEA Y PROMOTORES

2.1. - ORIGEN DE LA IDEA Y ANTECEDENTES

(Explicar el origen de la idea; historia del proyecto; pasos dados a día de hoy; motivos por los que tenemos esta idea y la queremos llevar a cabo; valoraciones de terceras personas sobre esta idea- profesionales, amigos, familiares- , objetivos que se persiguen, etc.).

2.2. - CURRICULUM PROMOTORES:

(Datos a rellenar por cada uno de los promotores)

2.2.1. - DATOS PERSONALES

2.2.2. - CURRICULUM VITAE

➤ **FORMACION ACADEMICA**

➤ **EXPERIENCIA PROFESIONAL**

3. - ACTIVIDAD (PRODUCTO/ SERVICIO)

3.1. - DEFINICION DEL PRODUCTO/SERVICIO

(Qué se quiere vender, cómo se va a producir ese producto/servicio, cómo se va a fabricar o comprar y su distribución).

3.2.- CARACTERISTICAS TÉCNICAS

(Describe las características técnicas de la fabricación de este producto o de la forma de realizar este servicio).

3.3. - NECESIDADES QUE CUBRE

(¿Cuál es la necesidad que pretende cubrir tu producto o servicio ?).

3.4. - VENTAJAS COMPARATIVAS

(¿Qué ventajas crees que tiene el producto(s) o servicio(s) que piensas ofrecer respecto a los que ya existen?

El producto(s) o servicio(s) que piensas ofrecer ¿es algo distinto a los productos o servicios que existen ya en el mercado actualmente?.

¿Cual es la novedad con respecto al resto?).

4. - ANÁLISIS DEL MERCADO

4.1. - CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

(Describe el mercado al que vas a pertenecer y en el que vas a competir, su evolución, expectativas de futuro, tendencias...).

4.2. - CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE

(¿Cuál es el tipo de cliente para el que vas a trabajar? Consumidores, grandes empresas, administraciones, organizaciones no gubernamentales, personas individuales?. En este último caso, describir el tipo de cliente potencial: sexo, edad, recursos, gustos. Hábitos de consumo y periodicidad de compra de tus posibles clientes).

4.3. - ANALISIS DE LA COMPETENCIA

(Indica en un listado quiénes son vuestra competencia, explicando dónde están geográficamente, qué tipo de producto o servicios venden, cuáles son sus ventajas y desventajas con respecto al negocio que quieres montar tú . Explica cómo se dan a conocer cada una de ellos en el mercado.)

4.4. - ANALISIS D.A.F.O.

Matriz D.A..F.O.

Análisis de las **Oportunidades y Amenazas que se presentan en el exterior en relación a la actividad que se pretende poner en marcha.*

Análisis de **Fortalezas y debilidades internas que puedan suponer una ventaja o desventaja para el éxito del proyecto.*

4.5. - POLITICA COMERCIAL

4.5.1. PRECIOS – VENTAS

(Señala el precio que has pensado para tus productos/ servicios comparándolo con el de la competencia y explica cómo has obtenido estos precios.)

4.5.2. DISTRIBUCION

(¿Has pensado en cómo va a llegar a tus clientes?)

¿Cuáles van a ser tus canales de distribución (venta al por menor, venta al por mayor, almacenista, distribuidores, ventas por correo, etc...)

En caso de venta directa: detalla la distribución de espacios y de productos...).

4.5.3. COMUNICACIÓN-PUBLICIDAD

(Explicar cuáles son las características y atributos que quieres resaltar de: tu empresa., de los productos o servicios que quieres vender, explicar si has pensado el nombre de la empresa y el logotipo.

Explica qué medios vas a utilizar para promocionar tu negocio, cuándo los vas a utilizar y cuánto te van a costar).

5.- PROVEEDORES

(En este punto definimos quién nos provee y de qué productos; si tenemos contactos con ellos; detallamos todo lo relativo a precios, plazos de entrega, formas de pago, cómo nos van a suministrar los productos, en cuanto tiempo, devoluciones, almacenamiento de productos, existencias en stock...)

6.- ORGANIZACIÓN / RRHH

6.1. - PERSONAL NECESARIO.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

(El normal desarrollo de la actividad implica un número mínimo de personas, explica cuántas y sus funciones; indica las áreas básicas de trabajo de la empresa; de qué se encargará cada área; quienes son los responsables de cada área; sus funciones; retribuciones del personal; horario de trabajo previsto...).

6.2. - ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

(Dibujar el organigrama de la empresa)

6.3. - NECESIDADES FUTURAS DE PERSONAL

(Determina las posibles contrataciones a realizar en los próximos 3 años, indicando qué requisitos deben tener (formativos, técnicos, personales y de experiencia).

7. – LEGALIZACION

7.1.- FORMA JURIDICA

(Determina la forma jurídica decidida para montar la empresa y las razones que lo han motivado)

7.2.-TRAMITES DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA

(Define qué trámites realizaras para constituir la empresa)

7.3.-TRAMITES DE PUESTA EN MARCHA:

(Define los trámites : licencias, obligaciones y permisos necesarios para la puesta en marcha del negocio).

8. – ANALISIS ECONOMICO - FINANCIERO

- *Inversión necesaria*
- *Amortización*
- *Financiación*
- *Previsión de tesorería*
- *Perdidas y ganancias*
- *Umbrales de rentabilidad*