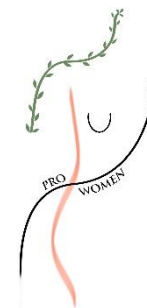




Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Project number: 2019-1-IT02-KA204-063176



Pro-women. Itinerarios de mejora de las capacidades de las mujeres como nuevas promotoras culturales para potenciar el patrimonio territorial

Módulo 7: Empleo y autoempleo

Sesión 2

[Nombre del presentador]

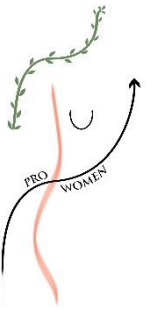
[Posición y organización]

[Dirección de correo electrónico]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Project number: 2019-1-IT02-KA204-063176



Objetivos para hoy:

Cómo crear una idea de start-up de negocio.

Crea tu propio negocio, ¡Es posible!

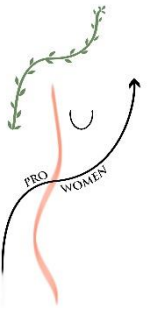
Vincula tu idea de proyecto a tus competencias.

Construye tu plan de negocio.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Project number: 2019-1-IT02-KA204-063176



Crea tu propio negocio, ¡Es posible!

Puede que te estés diciéndote a ti mismo "Ojalá pudiera crear mi propio negocio, pero ¿Cómo y por dónde debo empezar?"

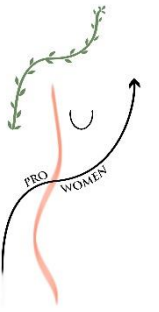
No te preocupes, a través de esta guía de creación de negocio aprenderás a cómo hacerlo.

¡Vincularemos tu proyecto a tus competencias y luego construiremos un plan de negocios!



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Project number: 2019-1-IT02-KA204-063176



Vincula tu idea de proyecto a tus competencias

Utiliza el documento "Informe para antes de configurar un negocio".

Hablaremos de:

Tu situación personal y familiar.

Definición de tu proyecto.

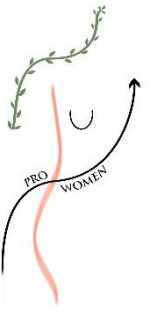
El ciclo de tu proyecto.

¡Este es un ejemplo! Confía en ti mismo: Realiza tu propio diagnóstico para que esté bien adaptado a tu proyecto y a tu entorno...



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Project number: 2019-1-IT02-KA204-063176

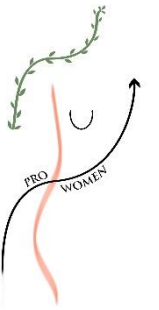


¡Tómate un descanso!



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Project number: 2019-1-IT02-KA204-063176



Construye tu plan de negocio

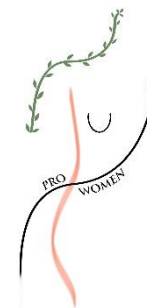
Utilice el documento "Plan de negocio. Plantillas".

¡Esta plantilla te guiará completamente a través del proceso completo de creación de planes de negocio!



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Project number: 2019-1-IT02-KA204-063176



Pro-women. Itinerarios de mejora de las capacidades de las mujeres como nuevas promotoras culturales para potenciar el patrimonio territorial

Módulo 7: Empleo y autoempleo

Sesión 2

[Nombre del presentador]

[Posición y organización]

[Dirección de correo electrónico]



Modelo: Informe antes de establecer un negocio

¡Este es un ejemplo! Confía en ti mismo: Realiza tu propio diagnóstico para que esté bien adaptado a tu proyecto y a tu entorno...

Tu situación personal y familiar	
Tus motivaciones	Tus objetivos
<i>¿Por qué quieres empezar tu propio negocio?</i>	<i>¿Qué visión tienes de tu empresa a medio plazo?</i>
Tus habilidades y activos	Tus puntos débiles y limitaciones
<i>Piensa en tu círculo, tus redes, tus conocimientos y rasgos de personalidad que te ayudarán. Pregúntale a tu familia y amigos: ¿La opinión que tienes de ti misma está en línea con eso que piensa tu entorno?</i>	<i>¿Qué podría obstaculizar la correcta implementación de mi proyecto?</i>



Definición de mi proyecto	
Describo mi proyecto en unas pocas frases	
<i>Una vez completado este ejercicio, sigue describiendo tu proyecto con mayor precisión al detallarlo paso a paso utilizando las tablas a continuación.</i>	

El ciclo de mi proyecto: paso a paso - 1/2			
PASO 1		PASO 2	
Descripción	Recursos	Descripción	Recursos
<i>¿En qué consiste este paso?</i>	<i>¿Qué medios se necesitan?</i>	<i>¿En qué consiste este paso?</i>	<i>¿Qué medios se necesitan?</i>
PASO 3		PASO 4	
Descripción	Recursos	Descripción	Recursos
<i>¿En qué consiste este paso?</i>	<i>¿Qué medios se necesitan?</i>	<i>¿En qué consiste este paso?</i>	<i>¿Qué medios se necesitan?</i>
<i>Enumera los productos o servicios que desea vender. Imagina el proceso desde la compra/producción hasta la venta a los clientes.</i>			
<i>En cada paso, pregúntate qué necesitará: medios financieros (costes), medios técnicos (vehículo, equipo, herramientas) y medios humanos (trabajo), etc.</i>			



El ciclo de mi proyecto: paso a paso - 2/2			
PASO 5		PASO 6	
Descripción	Recursos	Descripción	Recursos
<i>¿En qué consiste este paso?</i>	<i>¿Qué medios se necesitan?</i>	<i>¿En qué consiste este paso?</i>	<i>¿Qué medios se necesitan?</i>
PASO 7		PASO 8	
Descripción	Recursos	Descripción	Recursos
<i>¿En qué consiste este paso?</i>	<i>¿Qué medios se necesitan?</i>	<i>¿En qué consiste este paso?</i>	<i>¿Qué medios se necesitan?</i>
<i>Enumera los productos o servicios que deseas vender. Imagina el proceso desde la compra/producción hasta la venta a los clientes.</i>			
<i>En cada paso, pregúntate qué necesitarás: medios financieros (costes), medios técnicos (vehículo, equipo, herramientas) y medios humanos (trabajo), etc.</i>			

Tal vez una matriz de pasos sea suficiente para ti. No hay problema si tu proyecto requiere sólo unos pocos pasos, de nuevo: Confía en ti mismo: Haz tu propio diagnóstico para que esté bien adaptado a tu proyecto y a tu entorno.



Guía del plan de negocios



Fecha:

Mi proyecto:

¿Por qué hacer un plan de negocios / plan de negocios?

- Para establecerse metas.
- Para presentar un proyecto a diferentes personas (posibles socios, financiadores...).
- Para aclarar tu proyecto y tus ideas con el conocimiento y *know-how* que adquirirás durante este módulo.
- Para diferenciarse de otros emprendedores.

Algunos consejos

- Escribe tu propio plan de negocios gradualmente, a medida que avanzas en tu pensamiento. Es un trabajo personal.
- Cuida la presentación, es un signo de calidad y eficiencia.
- Se sintético, los detalles pueden estar en los apéndices.
- Confía en el contenido de los diferentes módulos de este curso.
- Dale un aspecto profesional, el objetivo es vender tu proyecto.
- ¡No oculte riesgos o dificultades! En su lugar, demuestre que has pensado en soluciones.
- Que un tercero lo revise para corregir errores ortográficos y de redacción.



Ayuda en el uso de este documento

- En la portada, especifica tu nombre, el título del proyecto y la fecha.
- Adapta partes de este modelo a tu proyecto. Puedes modificar el contenido según el proyecto, este es un ejemplo típico.
- Resalta la información que consideres importante, por ejemplo, mediante el uso de negrita, cuadros, etc.
- Una vez que hayas completado tu plan de negocios, recuerda eliminar esta página y las cajas grises antes de presentarla a tus contactos.



Resumen

MI PERFIL

PRESENTACIÓN GENERAL
REDES Y CONOCIMIENTO

MI PROYECTO

RESUMEN
OBJETIVOS
PRESIONES Y AMENAZAS

MI EMPRESA

CONFIGURACIÓN ORGANIZATIVA
ESTRUCTURA CORPORATIVA

ESTUDIO DE MERCADO

DEFINICIÓN DE MERCADO
MIS CLIENTES
MIS COMPETIDORES

MI ESTRATEGIA DE NEGOCIO

PRODUCTOS/SERVICIOS
DISTRIBUCIÓN
PROMOCIÓN
PRECIOS DE VENTA

MI PLAN DE FINANCIACIÓN

PROYECCIONES DE GANANCIAS

MI PLAN DE ACCIÓN

ANEXOS



Mi perfil

Nombre:
Apellidos:
Edad:

Estado civil:
Estado profesional:

PRESENTACIÓN GENERAL

Preséntate con unas líneas. Recuerda incluir elementos de tu CV como la formación y la experiencia profesional relacionada con tu proyecto. Especifica tus motivaciones personales e insiste en tus habilidades y bienes personales para llevar a cabo este proyecto.

REDES Y CONOCIMIENTO

Menciona los contactos que podrían ser útiles para ti en tu actividad profesional (amigos, familiares, conocidos, organizaciones de apoyo) y especifica cómo le ayudarán en la preparación y/o gestión diaria de tu proyecto.



Mi proyecto

Resumen

o Orígenes:

Explica aquí el origen de tu idea: ¿cómo nació? ¿Por qué estás desarrollando este proyecto?

o Descripción general del proyecto:

Describe el proyecto en unas pocas frases, asegurándote de responder a las siguientes preguntas:

- *¿Qué? (Qué productos o servicios vendo)*
- *¿A quién? (Tipo de clientela objetivo)*
- *¿Dónde y cómo? (Organización del trabajo, horas y días trabajados, ubicación geográfica, puntos de venta, etc.).*



o **Tareas corporativas:**

Por último, intenta sintetizar tu proyecto en una frase clara y pegadiza. El objetivo de la empresa resume la razón de ser de la misma en dos líneas, es decir, lo que hace tu empresa y cómo lo que ofrece específicamente.

Objetivos

Describe la proyección que tienes de tu empresa a corto y medio plazo.

PRESIONES Y AMENAZAS

Menciona los puntos débiles o factores externos que podrían obstaculizar el proyecto. Para cada uno de ellos, insiste en las soluciones que has pensado para superarlas.

Mi empresa

ESTRUCTURA CORPORATIVA

Presenta la forma jurídica prevista para la empresa (autónomo, propietario único, sociedad de responsabilidad limitada, etc.) y justifica esta elección.



Análisis de mercado

DEFINICIÓN DE MERCADO

Describe el mercado:

- *¿Es local, nacional, internacional, permanente o estacional?*
- *¿Cuáles son las tendencias actuales (creciente demanda, estancamiento o declive)?*
- *¿Es fácil o difícil de acceder? (Autorización, diplomas, aprobaciones, seguro obligatorio, etc.).*

MIS CLIENTES

En unas frases describir cada categoría de clientela que ha identificado:



MIS COMPETIDORES

En unas frases describe a los principales competidores identificados. Presenta brevemente sus fortalezas. Haz hincapié en las debilidades que has identificado y que utilizarás para hacerte un lugar para en el mercado.

Mi estrategia de negocio

PRODUCTOS/SERVICIOS

Presentar las principales características del producto o servicio que se va a vender: calidad, origen, posibles opciones, garantías ofrecidas, embalaje, plazos de entrega, etc.

Distribución

Explica tu estrategia de distribución, detallando posibles almacenes, tus puntos de venta (remotos, sedentarios, móviles, en casa o en un local, etc.), los modos de transporte elegidos, etc.



Promoción

Describe la estrategia de comunicación y las herramientas que has elegido para promocionar tu empresa y tu oferta.

PRECIOS DE VENTA

Detalla tus precios de venta y da algunas explicaciones. No olvides mencionar los precios de la competencia y explicar la diferencia, si la hay.



MI PLAN DE FINANCIACIÓN

Enumera todos los recursos (efectivo y en especie) y las necesidades (equipos, suministros, materiales, etc.) que hayas identificado para el lanzamiento del proyecto.

Requisitos incluidos IVA	Recursos TTC
<p><i>¿Qué necesitas? ¿Cuáles son los gastos (incluido el IVA) necesarios para que el proyecto comience bien?</i></p> <p style="text-align: right;">€</p>	<p><i>¿Cuáles son sus recursos (en especie o en efectivo)? Esto puede ser una contribución personal o familiar, una subvención o un préstamo.</i></p> <p style="text-align: right;">€</p>
<p>Tarifa de establecimiento inicial.....</p> <p style="padding-left: 40px;">Registro de CFE</p> <p style="padding-left: 40px;">Costos de publicación</p> <p style="padding-left: 40px;">Costos de préstamo (cargos de archivo...)</p> <p>Inversiones (IVA incluido).....</p> <p style="padding-left: 40px;">Vehículo</p> <p style="padding-left: 40px;">Hardware</p> <p style="padding-left: 40px;">Misceláneos</p> <p>Requisitos de capital de trabajo.....</p> <p style="padding-left: 40px;">Posición inicial de efectivo</p> <p style="padding-left: 40px;">Stock medio incl.</p>	<p>Contribuciones en efectivo.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p style="padding-left: 40px;">Contribución personal</p> <p style="padding-left: 40px;">Contribución familiar</p> <p>Contribución en especie.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p style="padding-left: 40px;">Especificar la contribución N.1 (vehículo, etc.)</p> <p style="padding-left: 40px;">Especificar la entrada N.2 (Ordenador, etc.)</p> <p>Préstamos (especificar origen)</p> <p>Otras financiaciones (primas, ayudas, etc.)</p>



Total		Total
--------------	--	--------------

Proyecciones financieras

Describe tus proyecciones financieras aquí.

Cuando hayas terminado, podrás describir en pocas palabras tus objetivos de ventas (diarios, mensuales, anuales, etc.) así como cuándo esperas alcanzar el punto de equilibrio (expresado en euros).

Mi plan de acción

Ahora tienes que mirar tu plan de acción. ¿Cuándo vas a hacer qué? ¿Cuáles son las primeras cosas que vas a hacer?



Anexos

Añade aquí los documentos que pueden venir a detallar y completar tu plan de negocio: estudios realizados, cuestionarios usados, etc...