

EMPRENEDORIA I PLA DE NEGOCI

Maig 2018



Accions emprenedores que podrien respondre a una cooperativa?.

En Marc, la Maria i en Pere volen muntar una empresa d'esports d'aventura. Cadascú aporta 6.000 € per poder engegar la iniciativa.

Un col·lectiu format per 20 persones crea una empresa per a la compra d'aliments de més qualitat i millor preu.

L'Anna i la Laura van crear una empresa de cultiu i venda de verdures ecològiques. Totes dues hi treballen i cooperen enormement. Han passat 5 anys i no s'ha incorporat cap altre soci a l'empresa.

10 famílies de persones amb una discapacitat física han comprat una furgoneta de transport adaptada. Una de les famílies hi ha posat el doble de capital que la resta i ara decideix llogar-la a un veí amb dificultats de mobilitat.

Treball en grup:

En grups de 3:

- Quines característiques ha de tenir una persona per ser emprenedor?



La persona emprenedora:

- Ha d'assumir riscos de forma inevitable.
- Cal que sigui capaç de dur la seva idea de negoci a terme.
- Cal ser conscient de les capacitats pròpies, dels punts forts i dels febles.



LAS SIETE CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRENDEDORES

... según NICIA



1 PASIÓN

Interpreta el trabajo como un juego más que como una obligación.



2 AMBICIÓN

Asume riesgos de una manera natural.



3 INICIATIVA

Tiene motor propio.



4 SUPERACIÓN

Es capaz de tolerar el fracaso reponiéndose y comenzando nuevamente.



5 CREATIVIDAD

Es capaz de improvisar para solucionar problemas nuevos.



6 LIDERAZGO

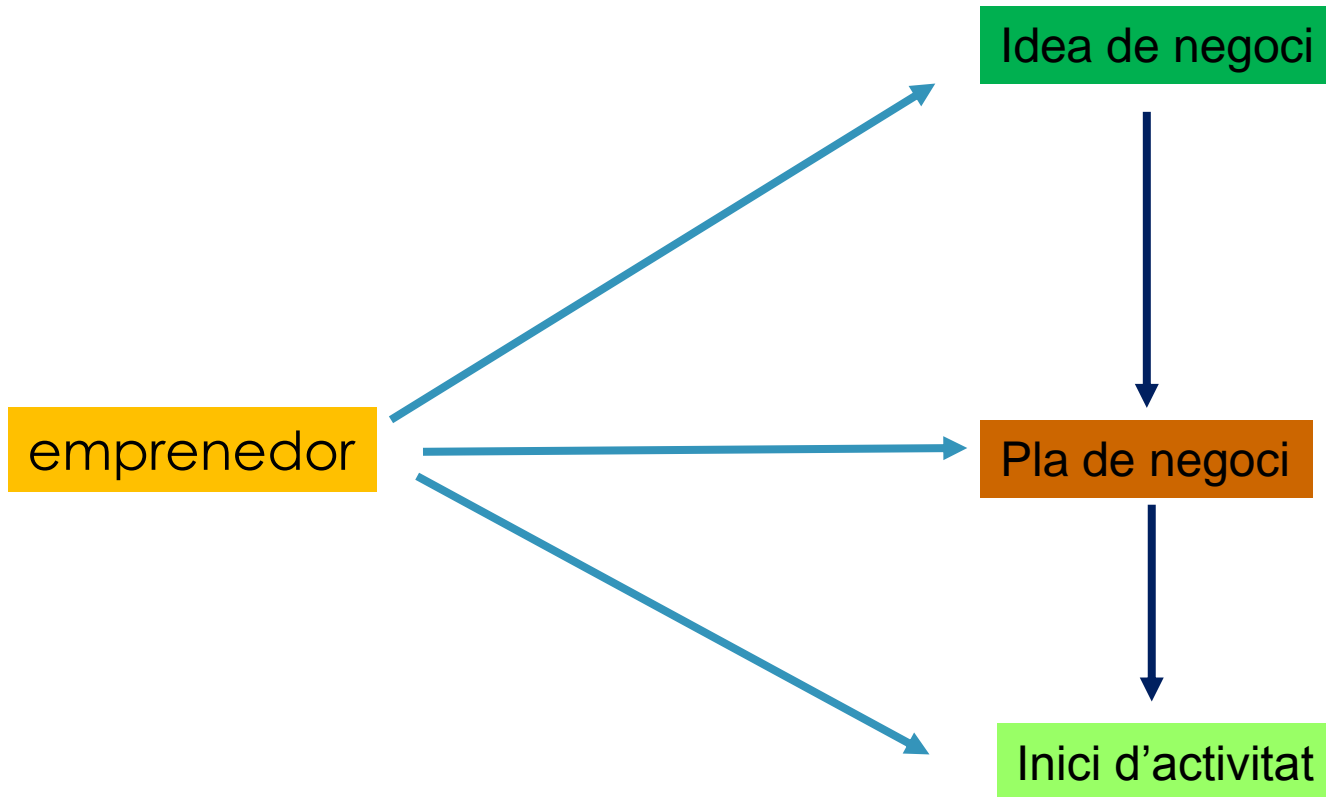
Tiene visión y capacidad de convocar a otros.



7 ORGANIZACIÓN

Busca los medios más apropiados para alcanzar sus objetivos.

* Vídeo coop de Trabajo asso.



2.- PLAN DE NEGOCIOS



PLAN DE NEGOCIO

- 1) La idea y el modelo de negocio
- 2) Promotores y equipo humano
- 3) Estudio de mercado y competencia
- 4) Estrategia de marketing
- 5) Funcionamiento de la empresa
- 6) Análisis DAFO
- 7) Plan de financiación y viabilidad ec.



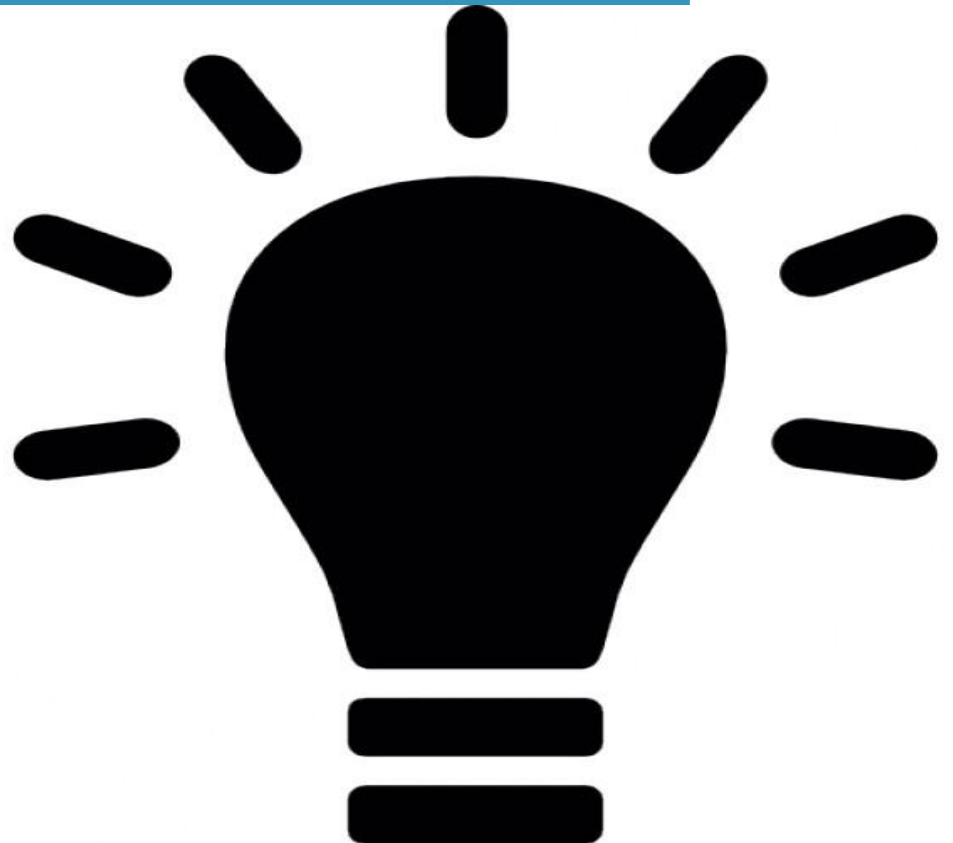
1) La idea y el modelo de negocio

¿Qué producto o servicio vas a vender?

¿Qué valor añadido aporta para clientes potenciales?

¿Cómo lo vas a vender?

¿Qué forma jurídica eliges?



2) Promotores y equipo humano

¿Quiénes son los promotores del proyecto?

¿Está previsto contratar empleados? ¿Quiénes son?

¿Qué capacita a este equipo humano a llevar a cabo el proyecto?

¿Cómo será la organización?



3) Estudio de mercado y competencia

¿Cuál es tu mercado?

¿Quiénes son tus clientes?

¿Quiénes son tus competidores?



4) Estrategia de marketing

¿Cuál es tu política de producto?

¿Cuál es tu política de precios?

¿Cuál es tu estrategia de distribución?

¿Cómo te vas a dar a conocer?



5) Funcionamiento de la empresa

¿Cuáles son tus principales proveedores?

¿Cómo fabricas el producto o servicio?

¿Cómo gestionas el servicio post venta?

¿Qué otros elementos relevantes influyen en tu negocio?



6) Análisis DAFO

Fortalezas

Productos más baratos
Alta fidelización de los clientes
Especialización de productos



Debilidades

Cartera de productos limitada
Ventas mensuales escasas
Sin presencia en redes sociales



Oportunidades

Fácil adaptación a nuevas tecnologías
Aparición de nuevos clientes
Posibilidad de colaboración con competencia



Amenazas

Entrada de nuevos competidores
Competencia muy agresiva
Cambio de hábitos en los compradores



7) Plan financiero y viabilidad económica

7.1.) Inversión y financiación

7.2.) Previsión de ventas y márgenes

7.3.) Previsión de gastos

7.4.) Impuestos

7.5.) Previsión de resultados

7.6.) Previsión de tesorería

7.8.) Análisis de viabilidad



RESUMEN EJECUTIVO

¿En qué consiste el proyecto?

¿Quiénes son los promotores?

¿Cuál es el mercado?

¿Cuál es la estrategia de marketing?

¿Cómo funcionará la empresa?

¿Qué rentabilidad tiene la inversión?

¿Cuáles son las fuerzas, debilidades, oportunidades y amenazas principales?



Un 50% d'empreses tanquen abans dels 5 anys de vida.

Continuar

Tancar

Vendre



ERRORES MÁS FRECUENTES DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

1) La **il·lusió** d'emprendre un projecte empresarial i la **pèrdua d'objectivitat**.

De vegades tenim idees de negoci que pensem són originals i ens portaran cap a l'èxit i sobrevalorem el seu potencial.

Confonem una bona idea amb una bona oportunitat.

2. No **conèixer les fonts d'informació** i desconeixement del negoci.

La gent que inicia una activitat econòmica sense experiència empresarial o laboral en el sector, es troben que no saben amb exactitud què fer. A qui ha d'anar dirigit el negoci? Què el diferencia de la resta? On són les claus de l'èxit? Com arribar al mercat?

ERRORES MÉS FREQUENTS DE LA PERSONA EMPRENEDORA

3) La **falta d'orientació al mercat**.

De vegades confonem els nostres somnis o activitats que ens atrauen o agraden amb allò que el mercat necessita o li agrada i caiem en l'error de sobrevalorar el potencial del producte o servei.

4) Fer una mala elecció en **els socis o equip de Treball**.

De vegades iniciem un negoci amb els nostres familiars, amics o companys de treball, perquè ens hi sentim més segurs o tenim més confiança. Però molts cops no ens preocupem de si **compartim els mateixos principis, valors i objectius** per dirigir o treballar en l'empresa. Tampoc raonem de vegades prou les funcions que ha de fer cada soci i si tenen la **formació o les habilitats necessàries** per les responsabilitats que han d'assumir.

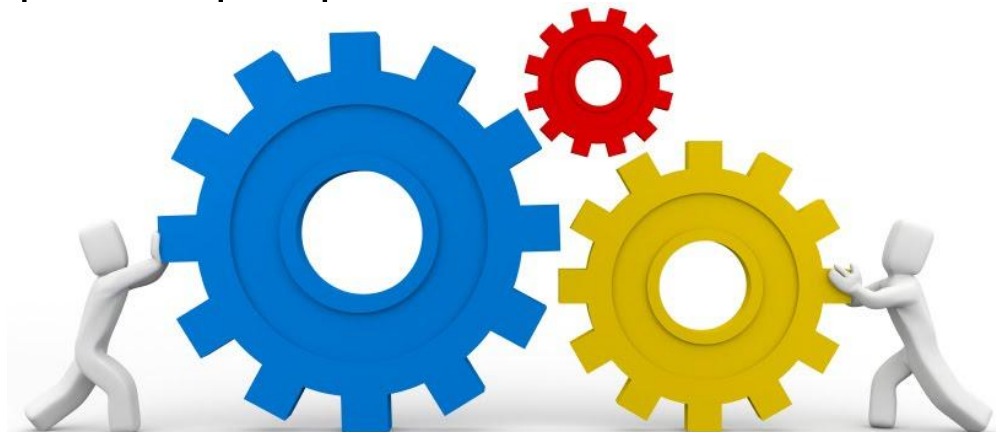
CONSELLS GENERALS

- **PLANIFICAR:** Si planifiques i ets conscient de tots els passos a seguir, les limitacions i els punts forts de la teva empresa, la competència i la situació del mercat, és més fàcil tirar endavant.
- **INFORMACIÓ:** Intenta obtenir fonts i la formació bàsica per a posar en funcionament el teu projecte empresarial.
- **PLA D'EMPRESA:** Elabora un pla d'empresa que contingui el màxim d'informació possible abans de prendre cap decisió d'inversió i sotmetre'l a l'avaluació d'experts.
- **ESTUDI DE MERCAT:** Elabora un estudi de mercat que digui a quin client et dirigeixes, què necessita, perquè et comprarà el teu producte o servei.
- **EQUIP DE TREBALL:** Analitza les característiques de l'equip de treball i procura que l'experiència i coneixements de l'equip siguin complementaries.

Comprova:

- √ La coherència del projecte.
- √ Establir objectius i planificar-se.
- √ Avaluar el progrés del projecte.
- √ Obtener el finançament necessari per iniciar el projecte o tenir recursos propis.
- √ Optar a possibles subvencions de les administracions públiques.
- √ Trobar altres socis per al projecte.

* Vídeo cuesta abajo.



Moltes gràcies!

Maig 2018

