

# GUIÓN

## Plan de empresa



4º IAEE

## ¿CÓMO HACER EL TRABAJO?

En este trabajo vais a tener que poner en práctica todas las habilidades que hemos ido desarrollando este curso: manejo con las TIC, disciplina, productividad, creatividad, organización, confianza, constancia, etc. Es **necesario** que os organicéis bien, pues se va a evaluar el trabajo de forma continua.

El trabajo consistirá en realizar un pequeño y sencillo **PLAN DE EMPRESA**. Para ello os daré algunos pequeños apuntes de teoría, pero sobre todo será un trabajo práctico y se valorará la constancia y el tratar de llevarlo al día. El **100% de la NOTA** de la Tercera Evaluación saldrá de este proyecto, por lo que debéis tratar de llevarlo al día.

### Forma de realización:

- Se realizará en grupos de 2 o 3 personas.
- Cada equipo cread un documento de texto compartido con los integrantes del grupo. Compártelo también con [scruzp.ies@gmail.com](mailto:scruzp.ies@gmail.com)
- Se deberá entregar en la fecha acordada en clase.
- Se puede enviar el trabajo antes de la fecha acordada para tener derecho a una revisión y consejos para poder tenerlo mejor.

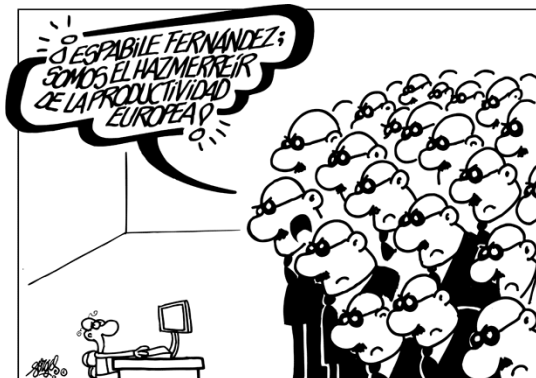
Muchas veces los trabajos en equipo no llegan a funcionar porque la responsabilidad o la mayor carga de trabajo recae más sobre unos miembros que otros. Por este motivo, la evaluación no solo será la nota del trabajo, sino el trabajo día a día, se harán anotaciones y observaciones del trabajo individual y colectivo. Cualquier duda o problema que tengáis me la podéis hacer en público o en privado y os la solucionaré sin problemas.

El trabajo está pensado y estructurado con un guion por apartados, **pero podéis añadir o modificar** la estructura del trabajo si lo consideráis oportuno. Deberá tener una **PORTADA** con el nombre de los integrantes y el grupo. Además, también un **ÍNDICE**. Para realizar el índice podéis hacer un índice interactivo con estilos → [Click para ver el TUTORIAL](#)

## ¡ÁNIMO!

*¡CUANTA MAYOR PRODUCTIVIDAD Y MEJOR ORGANIZACIÓN*

*MENOS TIEMPO DE TRABAJO!*



# ESTRUCTURA DEL PLAN DE EMPRESA

## 1. La IDEA: Presentación

En este apartado debes explicar algunas cuestiones básicas sobre tu proyecto.

### 1.1 OBJETIVOS

La realización de un proyecto empresarial puede despertar muchas inquietudes que teníamos ocultas y puede servirnos para desarrollar muchas habilidades y objetivos, tanto individuales como colectivos.

¿Qué **objetivos** persigue el equipo y cada uno de sus miembros con la realización de este trabajo? *Trata de que sean objetivos concretos.*



### 1.2 LA IDEA

Piensa alguna idea de negocio ¿En qué consiste la **idea**? ¿Por qué la has elegido?

*Debes hacerlo de forma clara y resumida. Ya la desarrollaremos posteriormente. Las ideas normalmente surgen para cubrir una necesidad. Muchas veces no es necesario que sea muy innovadora, simplemente que no se esté haciendo en la zona donde vivas. Hazte preguntas como: ¿hace falta una carnicería? ¿Frutería? ¿Lavadero de coches? ¿Servicio Guardería en verano?*

### 1.3 NECESIDADES

Las necesidades de los clientes son las que definen los **huecos** o **nichos** que existen en el mercado. Las empresas crean valor elaborando un producto o servicio que ‘cubra estos huecos’ y logre la satisfacción de los clientes.

- ¿Qué **necesidades** cubre la idea de tu proyecto? ¿Por qué los clientes estarán dispuestos a comprar tu bien o servicio?



### 1.4 EL ELEVATOR PITCH (EXTRA)

¿Sabes lo que es un **Elevator Pitch**? Aquí tienes información y algunos ejemplos:

<https://sites.google.com/site/economiaeficiente/elevator-pitch>

Describe a través de un vídeo tu idea de negocio en **1 minuto**. Debéis ser clar@s y breves. Cuelga el enlace de tu vídeo en el trabajo con una captura de pantalla o descripción.



## 2. Los Promotores

¿Quiénes son los **promotores del proyecto**? Realiza una ficha presentación o pega aquí el diseño de tu CV.

Preséntate, nombre completo, gustos, edad, aficiones y se valorará positivamente si elaboráis un Curriculum sencillo. Hay muchas plantillas en Internet. Busca, por ejemplo, en [Canva](#).



## 3. El Nombre y el Logo

### 3.1 DENOMINACIÓN COMERCIAL DEL NEGOCIO

Indica el nombre de la empresa y argumenta el porqué de tu elección.

### 3.2 EL LOGO

Para llamar la atención de los posibles clientes es necesario desarrollar una buena imagen de marca. Por eso, vamos a comenzar diseñando nuestro logo. Hay muchas páginas para crear tu logo de forma gratuita, te dejo algunas. Si no te convencen, investiga 😊:

- Tailor Brands <https://www.tailorbrands.com/es/logo-maker>
- Crear Logo Gratis Online <https://www.crearlogogratisonline.com/>
- Free Logo Design <https://es.freelogodesign.org/>



**\*Este logo no lo pongas en un apartado, sino que irá directamente a la PORTADA**

### 3.3 EL ESLOGAN

Escribe el eslogan para tu empresa y argumenta el porqué de tu elección a continuación. Puedes hacer un diseño con el logo y el eslogan como algunas marcas conocidas para que sea más llamativo.



## 4. El Mercado

Antes de iniciar cualquier negocio es necesario hacer algunas averiguaciones sobre el mercado en el que nos vamos a encontrar. Muchas empresas que no lo hacen fracasan y pierden mucho dinero. Para ello, deberás:

### 4.1 DEFINE TU MERCADO

Explica el **mercado** al que te enfrentas. Puedes hacerlo contestando a estas preguntas:

- ¿Qué mercado es en el que se va a introducir tu empresa?
- ¿Cómo es el mercado? ¿Cuál es?
- ¿Es un mercado nuevo o lleva ya mucho tiempo en funcionamiento?
- ¿Hay muchas empresas (saturado) o pocas (vacío)?



### 4.2 SEGMENTA EL MERCADO: DEFINE TU CLIENTE

Redacta un TEXTO respondiendo a estas preguntas explicando cómo es el **cliente** al que le quieres vender tu producto o servicio.

- ¿A quién te diriges?
- ¿Quién es tu cliente ideal?
- ¿Qué edad tiene?
- ¿Dónde vive?
- ¿Qué nivel socioeconómico tiene?
- ¿Qué estudios tiene?
- ¿Qué le gusta?

La presentación y el “packaging” se adaptan a las características de cada segmento:

	GALLETAS	CEREALES	PESCADO
Productos destinados a los segmentos infantil y juvenil (+/- 3 a 15 años)			
	DIVERSIÓN	ENERGÍA	COMER PESCADO DE FORMA ATRACTIVA
Productos destinados a los segmentos de adultos (+/- 20 a 45 años)			
	CUIDAR LA LÍNEA	DE FORMA SABROSA	EN POCO TIEMPO
Productos destinados a los segmentos maduros (+ 50 años)			
	CUIDAR LA SALUD	EL TRÁNSITO INTestinal	COMER SANO

### 4.3 DEFINE TU COMPETENCIA

¿Quién es tu **competencia**? Busca algunas empresas que pudieran ser tu competencia. Pueden ser de tu localidad o no (si se dedican a la venta online).

*Explica algunas características de la competencia: dónde están, experiencia, tamaño y algunos puntos fuertes o débiles. Puedes hacer una tabla como esta.*

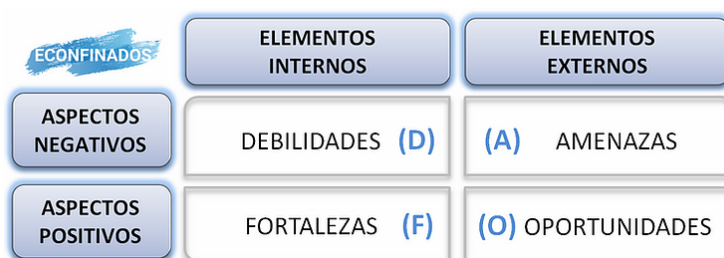


	EMPRESA A	EMPRESA B	EMPRESA C
¿Dónde está?			
Página web			
Tamaño			
Precio			
Calidad			
OBSERVACIONES			

### 4.4 EL ANÁLISIS DAFO

El análisis DAFO es por tanto una herramienta que nos permite conocer nuestras **debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades** para que así la empresa conozca la situación real en que se encuentra. Link para más información: <https://iniciativagamificada.blogspot.com/2020/02/reto-17-analisis-dafo.html>

Realiza una tabla con un DAFO de tu negocio. Debes pensar al menos tres circunstancias de cada elemento.



## 5. El Plan de Inversión

Ahora que ya tienes tu idea indica qué recursos serán necesarios para poner en marcha el proyecto. Puedes hacer **una lista** y tratar de **buscar** lo que te va a costar cada recurso para empezar. Así sabremos cuánto dinero necesitaremos.

Te dejo unas ideas por si no sabes por dónde empezar, pero recuerda que cada proyecto es un mundo y deberás adaptarlo:

- Instalaciones: *local, oficina, nave...*
- Mobiliario: *Mesas, sillas, estanterías....*
- Tecnología y comunicación: *Pc, Portátil, Teléfono...*
- Existencias: *ropa en tienda de ropa, folios, lápices en oficina...*
- Trabajadore: *¿Cuántas personas? ¿Sueldo?*
- Otros: *Cualquier otro que se te ocurra*

Recuerda que los son las materias primas, las instalaciones, máquinas, el dinero y también el personal.

	UNIDADES	PRECIO	TOTAL
<b>TOTAL</b>			

## 6. La comercialización (Marketing Mix)

En este apartado vamos a ver las 4 variables del Marketing que usan las empresas para hacer llegar su producto a los consumidores. Deberás responder a las siguientes cuestiones:

### 6.1 EL PRODUCTO / SERVICIO

Describe el **producto o servicio**.

*Aquí puedes explicar características que lo harán diferente. ¿Qué diseño tendrá? ¿Cómo será el servicio? ¿Qué calidad tendrá? ¿Tendrá venta online? ¿Por qué la gente querrá comprarlo? ¿Habrá servicio postventa?*



### 6.2 EL PRECIO

Explica a qué **precio** se va a vender y justifica tu decisión.

*¿Te basas en los costes? ¿En la competencia?*

### 6.3 LA DISTRIBUCIÓN

Aquí habría que explicar la **distribución**.

*¿Cómo vamos a hacer llegar el producto o servicio al consumidor?*

### 6.4 LA PUBLICIDAD

Explica cómo te darás a conocer, qué herramientas de **publicidad** usarás. ¿Las conoces? Google, televisión, radio, Youtube, periódicos locales, carteles, flyers, tarjetas...

Elabora un elemento publicitario → Diseña un flyer, un cartel o graba un Spot si te gusta hacer vídeos.

¡Tenéis libertad creativa! Podéis usar la herramienta **Canva** para hacer un cartel: <https://www.canva.com/>



## 7. Financiación

Financiarse quiere decir cómo voy a obtener el dinero que necesito para poder iniciar mi negocio. En este apartado deberás explicar cómo vas a obtenerlo:

- ¿Tienes ahorros? ¿Te va a dejar alguien el dinero? ¿Cuánta cantidad?
- ¿Pedirás un préstamo? ¿Cuánto?

FINANCIACIÓN	CANTIDAD
<b>TOTAL</b>	

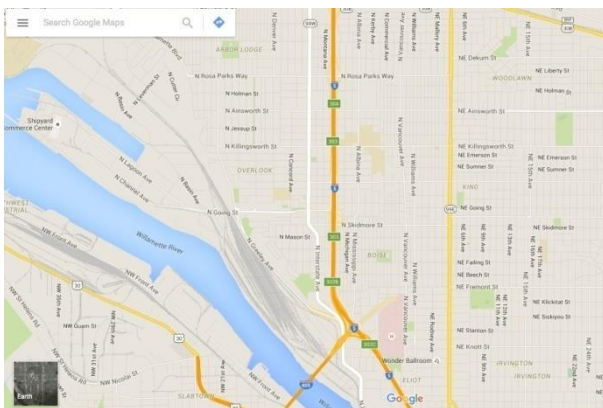


- ¿Cuánto esperas ganar en un año?
- Si usamos el precio que hemos elegido en apartados anteriores, ¿cuántas ud. de producto o servicio deberemos vender en un año? ¿Y en un mes? ¿Y a la semana?
- ¿En cuántos años recuperaremos la inversión?
- Con los datos obtenidos, justifica si es un proyecto viable y por qué. *Véndemelo, como si yo fuera el inversor que te fuera a prestar el dinero.*

## 8. La localización

¿Dónde se ubica tu negocio?

*Puedes poner la dirección y una foto hecha por ti o imagen de Google Maps. Explica las razones por las que has elegido que esté ahí, es decir, ventajas e inconvenientes.*



## 9. La forma jurídica

¿Qué **forma jurídica** has elegido? Razona las ventajas e inconvenientes de la misma.

<https://iniciativagamificada.blogspot.com/2020/02/retos-18-forma-juridica.html>

FORMA JURÍDICA	Mínimo de socios	Responsabilidad	Capital mínimo	Transmisión propiedad	Impuestos
Empresa individual	Un socio	ilimitada	No hay	No hay	IRPF (% crece al ganar más)
Sociedad Limitada	1	Limitada a las aportaciones	3000 euros	Restringida	IS ( % fijo)
Sociedad Anónima	1	Limitada a las aportaciones	60.000 euros	Libre	IS ( % fijo)
Sociedad Cooperativa	Depende del tipo	Limitada a las aportaciones	Depende del tipo	Restringida	IS ( % fijo)

## 10. Los Recursos Humanos

Describe los puestos de trabajo que vais a necesitar para desarrollar la actividad, con las funciones y tareas del puesto. Asimismo, detalla la experiencia que necesitan los trabajadores, los idiomas y todos aquellos aspectos que consideréis necesarios para desarrollar las actividades propias del puesto. En el caso de que sea necesario, describir cómo va a seleccionarse el personal y dónde acudimos para encontrarlo. Además, no olvidar mencionar si algunos de los emprendedores ocuparéis alguno de los puestos de trabajo.

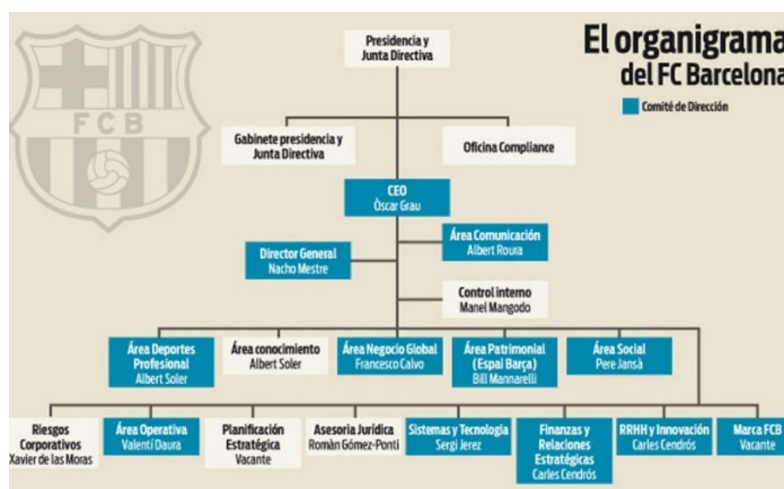
### 10.1 ORGANIGRAMA

Responde a estas cuestiones:

- ¿Qué es un organigrama?
- Elabora el organigrama de tu empresa.

*Para ello primero deberás identificar las áreas de la empresa, funciones de los trabajadores y ya podrás organizar la estructura.*

*Puedes usar **Canva** o **Dibujos de Google***



## 11. Conclusión

Valora con total libertad el trabajo realizado: qué te ha gustado, qué no te ha gustado, si crees que puede ser útil, cómo podría mejorar, etc. Hay que realizar una valoración grupal y otra individual

## 12. Bibliografía y Webgrafía

¿Qué páginas habéis usado para la realización del trabajo?