

## **7a edició de la Nit de l'Emprenedoria Vicentina**

### **Contingut de la memòria idees/projectes iniciats**

#### **1. Descripció de la idea/necessitats que es satisfan / elements innovadors i/o diferenciadors.**

Breu presentació de l'empresa o la idea.

En què consisteix el teu negoci o la teva idea? Quines van ser les oportunitats que has detectat? Quina necessitat del mercat ve a cobrir aquest producte i servei? Quin és el producte i servei a oferir? Si en tens més d'un, descriu-los breument. Quins aspectes destacaries del teu producte i servei? Tens intenció de desenvolupar nous productes i serveis en el futur? Descriu-los.

#### **2. Recursos materials necessaris.**

Què necessites per posar en marxa la teva empresa? Quant et costarà?

Quina és la ubicació del teu negoci o quina serà la de la teva idea? Quines són les seves característiques? Indica si s'ha produït un traspàs, lloguer o venda.

#### **3. Recursos Humans previstos/organització de l'equip.**

Quina és l'organització de l'empresa/idea, les persones responsables i les àrees de treball que es desenvoluparan o ja s'han desenvolupat?

Quina és l'experiència de les persones sòcies del projecte/idea en el sector de la nova activitat o la idea?

#### **4. Serveis que s'ofereixen/oferiran i/o productes que es fabriquen/fabricaran.**

Especifica els serveis i/o productes del teu negoci o idea.

#### **5. Clients/consumidors.**

On penses oferir el teu producte i servei? Explica perquè. A qui li vendràs el teu producte i servei? La persona que compra i la que consumeix el producte i servei és la mateixa? Quin és l'estat actual del teu mercat?: en augment?, en retrocés?, està estancat? Quina creus que serà la seva evolució en el futur?

#### **6. Canals de distribució.**

Quina serà la teva manera de distribuir el producte i servei?

És a dir, has d'explicar com faràs arribar el teu producte i servei fins a la teva clientela. Pensa que aquest és un aspecte clau de la teva estratègia comercial, ja que el tipus de distribució que elegeixis pot afectar qüestions com: La imatge del teu producte i servei (per exemple, no és el mateix vendre una aigua de colònia en una perfumeria que en un supermercat). A través de qui o quina empresa et relacionaràs amb la teva clientela (directament o a través d'intermediaris). El pressupost que dedicaràs a la distribució.

### **7. Competència.**

Quina és la teva competència? Descriu-la. Quins són els punts forts i febles de la teva competència respecte al teu producte i servei?

### **8. Accions publicitàries que es realitzaran i estratègia comercial.**

Formes i sistemes de promoció i publicitat que s'han utilitzat o s'utilitzaran per a donar a conèixer l'empresa i l'activitat. Quins recursos s'utilitzaran o s'han utilitzat?

Aquí es tindran en compte l'estratègia de llançament dels productes/serveis, la presentació física (quan són productes), el preu, la previsió de creació de marca.

### **9. Pla de fabricació del producte o prestació del servei.**

En aquesta àrea intenta definir els aspectes relacionats amb la producció, la gestió de la qualitat, la logística d'equipaments i infraestructura i les mesures de protecció a la feina. Quins són els passos des de que adquirim la matèria prima fins que el producte arriba al client? Quins són els passos que es tindran en compte des de que es planteja la prestació d'un servei fins que aquest es pot oferir i fer efectiu?

Intenta explicar com has d'elaborar el teu producte i servei, com establiràs (si s'escau) els sistemes de control de la qualitat del producte o servei. Defineix, si és necessari, les mesures obligatòries de seguretat i higiene a la feina i les mesures de gestió mediambiental.

### **10. Justificació de la viabilitat.**

Perquè pensem que el nostre projecte o idea és viable econòmicament i conceptualment? (grau d'endeutament, grau de coneixement del sector, peculiaritat del producte o servei que ofereixo, expectatives a curt, mig i llarg termini).

### **11. Inversió inicial, finançament i resultats esperats.**

Indica les quantitats que s'especifiquen als requadres de la memòria, tenint en compte el resultat de la suma de la inversió inicial prevista o realitzada ha de coincidir amb el resultat de la suma del finançament.