

**CONCURS D'IDEES EMPRENEDORES I PROJECTES
EMPRESARIALS I COMERCIALS**

MEMÒRIA ESTÀNDARD

NOM IDEA o PROJECTE:

NOM PERSONES EMPRENEDORES:



PRESENTACIÓ DE L'ACTIVITAT

1. DESCRIPCIÓ DE LA IDEA O PROJECTE (2 punts)

En què consistirà el teu negoci? Com va sorgir la idea? Quina oportunitat has detectat? Quines són les necessitats que cobrirà el teu producte o servei? Quina és la proposta de valor? Quines són les persones que emprenen el negoci i la seva capacitat per portar-lo a terme (coneixement del sector, experiència, contactes, habilitats comercials, aportació econòmica dels socis, etc.)?

Nom previst per a l'empresa:	Forma jurídica prevista: Data prevista d'inici de l'activitat:
Domicili de l'activitat:	Telèfon: Email:



2. PLA DE MARQUETING

Analitza i defineix l'estat actual del mercat en el que es mou el teu producte o servei.

Argumenta la resposta.

Quins són els **productes o serveis** que penses oferir? (2 punts)

Quina serà la teva **clientela i/o consumidor**? (2 punts)

Quins canals de **distribució** utilitzaràs? (online, presencial, consumidor final minorista, majorista, etc.) (2 punts)

Quina serà la teva **competència**? (2 punts)

Com et donaràs a conèixer ?(política de promoció, planificació de la **publicitat**, estratègia de màrqueting tradicional i digital, etc.) (2 punts)

Detalla el punt diferenciador del teu negoci basat en la innovació i transformació digital. (2 punts)



3. PREUS

Fes un llistat de **preus o tarifes** de venda del teu producte i/o servei

Com calcularàs les teves **previsions de venda** (capacitat màxima de producció o prestació del servei)? Argumenta la teva resposta (en funció de dies oberts, horaris, temporalitat del servei i/o producte, tipologia de producte/servei, etc)

Establiu les vendes per mesos (durant el primer any) i expliqueu en què es basa. Quantitats i preus. Establiu varies línies de producte o servei.



4. MATRIU DAFO

Debilitats i Fortaleses: Hem de ser capaços de dilucidar quines són les nostres mancances com a emprenedors així com les nostres habilitats.

Amenaces i Oportunitats: Hem de poder detectar els factors externs relacionats amb la empresa que ens poden afectar de manera positiva (oportunitats) o negativa (amenaces) a la gestió del projecte.

Per què creieu que els clients us compraran a vosaltres en comptes del proveïdor o la botiga habitual? Enumereu els punts favorables o avantatges que tindreu respecte a la vostra competència (si és un producte o servei nou, millors preus o qualitat respecte de la competència(i les vostres debilitats respecte a la vostra situació inicial.

DEBILITATS	FORTALESES
AMENACES	OPORTUNITATS



5. PLA DE PRODUCCIÓ I QUALITAT

Quins passos seguiràs per a elaborar el teu producte i/o prestar el teu servei?

Quines **tecnologies utilitzaràs**?

En cas d'estocs, com els gestionaràs?

Quins són els **costos** del producte? Llistat de costos per producte/servei

Quin seran els teus **proveïdors**?

A partir de la previsió de vendes i tenint els costos de producció, estableix els objectius i temporalització del procés de producció i/o prestació del servei.

Realitzaràs control de **qualitat del producte o servei**?



6. EQUIP I INFRASTRUCTURES

Quins recursos materials i d'infraestructura son necessaris per posar en marxa la teva empresa? (espai físic, mobiliari, eines, etc.) Tens el plànol d'ubicació? (2 punts)

Quin cost tindrà? Quina és la normativa de prevenció de riscos laborals, o ambiental o de altre tipus, aplicable a la teva activitat?

7. ACCIONS DIRECTAMENT RELACIONADES AMB ELS OBJECTIUS DE DESENVOLUPAMENT SOSTENIBLE

Quines accions de l'àmbit intern i extern del projecte poden contribuir als objectius de desenvolupament sostenible? (2 punts)



8. ORGANITZACIÓ I GESTIÓ DE PERSONAL (2 punts)

Amb quin equip comptes? Tens previst contractar algú? En quin moment?

Com organitzaràs la feina?

Quina formació es necessita per desenvolupar la teva activitat?

Com determinaràs el teu salari?

Com determinaràs els salaris de les persones que contractis?



9. PLA JURIDIC I FISCAL

Quina forma jurídica escolliràs? Quins passos hauràs de donar? Quin és el cost d'aquests tràmits?

En cas de contractació de persones quin tipus de contracte s'utilitzarà?

Quins impostos hauràs de pagar?

Quins permisos i llicències necessites per al desenvolupament de la teva activitat?

Quina documentació oficial necessites per desenvolupar-la?

Necessites contractar algun tipus d'assegurança?



10. JUSTIFICACIÓ DE LA VIABILITAT (2 PUNTS)

Valora el pla d'inversions i finançament i el pla de tresoreria (Excel)

--