

Guión de Preproyecto

Nombre de Proyecto:	
Personas promotoras:	
Datos de contacto :	Nombre: Apellidos: Teléfono: Email:

NOTA:

Este guión de preproyecto tiene por objeto ayudarte a pensar sobre los aspectos claves que tienes que trabajar para poner en marcha tu futura empresa. Contesta con el mayor detalle posible los apartados que sepas y envíanoslo . Nos pondremos en contacto para ayudarte a terminar de completarlo y convertir tu idea en una realidad. No está solo/sola EGAZ Txorierni te acompaña a crear tu propia empresa.

1. Idea y Grupo Promotor

- Explica cómo surge la idea y las razones por las que quieres crear la empresa.
- Explica quién o quienes forman el grupo promotor de la idea, vuestro CV, si tenéis o no experiencia en la actividad y/o en la gestión empresarial.

2. Actividad de la Empresa

- Describe brevemente la actividad a desarrollar: qué se quiere vender/producir, qué necesidades cubre, qué ventajas crees que tienen respecto a lo que ya existe...
- Describe las fases de fabricación del producto o de prestación del servicio, técnicas utilizadas, herramientas y maquinarias necesarias, materias primas necesarias para elaborar el producto/servicio (precio, cantidad...), si existe alguna fase que se pueda subcontratar con otra empresa...
- Indica donde se ubicará la empresa y por qué, si necesitas un local, si dispones de dicho local, si necesita obra o permisos especiales
- Para finalizar indica cuando se prevé iniciar la actividad.

3. Análisis de Mercado

3.1. Sector de actividad

- Describe las características del sector de actividad al que vas a pertenecer y en el que vas a competir.

3.2. Clientes

- Describe el tipo de cliente /clientea con el que vas a trabajar (consumidores/consumidoras directamente, empresas, administraciones... indicandopor ejemplo: tamaño de empresa, ámbito geográfico de actuación, sexo, edad, recursos, gustos...)

3.3. Competencia

- Describe a tu competencia: detalla quienes son, donde están, como trabajan, servicios/productos que ofrecen, cuáles son sus debilidades y fortalezas, a qué precio venden, que tamaño tienen...

4. Marketing Mix

4.1. Política de Producto y Precio

- Describe con mayor detalle las líneas de actividad de tu empresa y los productos /servicios que se van a ofrecer/ vender.
- Señala el precio que has pensado para tus productos/servicios comparándolo con el de tu competencia y explica cómo has como has obtenido esos precios.
- Si necesitas de empresas proveedoras para que te surtan de los productos que vas a vender señala todo lo relativo a ellas: nombre, precios, plazos de entrega, devoluciones, almacenamiento...

4.2. Política de Comunicación

- Si has pensado el nombre de la empresa y logotipo, explica y detállalos.
- Explica qué medios vas a utilizar para promocionar tu negocio (tarjetas, web, rotulación de vehículos, redes sociales, revistas, páginas amarillas...), cuándo los vas a utilizar.

4.3. Política de Distribución

- ¿Has pensado cómo vas a llegar a tus clientes? .Detalla cuál es tu canal de distribución (venta directa, venta al por mayor, venta on-line, distribuidores, almacenistas...)

5. Organización y recursos humanos

- Es momento organizar la empresa:
 - Respecto a los/as socios/as: indica quién /quienes se darán de alta como autónomos y grado de implicación en el proyecto.
 - Respecto a las necesidades de personal : indica si prevés la contratación de personal (cuando, funciones, salario, tipo de contrato...)
 - Finalmente detalla las áreas básicas de trabajo de la empresa: quién se encargará de cada área, qué funciones/responsabilidades tendrán, sueldos, horarios..

6. Legalización

- Determina la forma jurídica elegida para la empresa y las razones que te han motivado a elegirla.
- En caso de conocerlos, define los pasos a dar para constituir la empresa e iniciar la actividad.
- Detalla si existe alguna normativa aplicable directamente a la actividad.

7. Análisis económico –financiero

7.1. Inversiones necesarias

- Para iniciar la actividad seguramente necesitarás realizar una serie de inversiones. A continuación detalla las inversiones que prevés para iniciar la actividad e indica su coste si lo conoces:
 - Compra de local, maquinaria y utillaje, equipos de transporte, mobiliario, equipos informáticos, aplicaciones informáticas...
 - Gastos de primer establecimiento: registro de marcas y nombres comerciales, licencias de apertura, alojamiento en pagina web, publicidad previa al inicio de la actividad, obra de acondicionamiento, proyecto de obra, gastos de arquitectos, registros, fianzas por alquiler de local...
 - Compra de materias primas, primera compra de productos para la venta...
 - Gastos de constitución : notaría, registros, tasas de apertura...

7.2. Previsión de gastos

- Todo inicio de actividad lleva acarreados una serie de gastos , detalla a continuación los gastos mensuales que prevés para el desarrollo de la actividad e indica su coste en caso de conocerlo :
 - Alquiler, asesoría, luz , agua, teléfono, seguros, alarmas, impuestos, sueldos , seguros sociales, publicidad, reparación y conservación, transportes, dietas, material de oficina, , gastos de apertura de crédito, amortizaciones, cuota mensual préstamo (intereses + amortización), royalties y licencias, tributos y tasas municipales, limpieza, servicios bancarios...

7.3. Financiación

- Para finalizar, ¿has pensado cuánto dinero necesitas para poner en marcha tu negocio?
 - ¿Cuánto aportan los socios?
 - ¿Cuánto necesitas pedir a entidades financieras?
 - ¿Cuántas con financiación de los proveedores?, ¿en qué condiciones?
 - ¿Tienes derecho a ayudas y subvenciones por creación de empresa?