

GUÍA PARA LA CREACIÓN DE UN PLAN DE EMPRESA ON LINE



La base de cualquier proyecto es la **idea de negocio**, que suele partir de la **detección** por parte del emprendedor de una **oportunidad** o de una necesidad no cubierta. Esta idea inicial debe madurarse y plasmarse como base y modelo de decisión de inicio de la actividad.

La herramienta del *Plan de Empresa On Line* facilita la creación de Planes de Negocio para emprendedores bajo una metodología basada en la reflexión inicial sobre la idea de negocio que desemboque, tras una maduración de la misma, en unas conclusiones que permitan evaluar la conveniencia de desarrollar la idea de negocio así como la manera adecuada para trasladar la idea al mercado.

DÍA DE LA PERSONA EMPRENDEDORA
2011 COMUNITAT VALENCIANA

emprende por tus sueños e trabajar 2010
visión emprendedora 2009
tu idea tu empresa 2008
¡Arriba y salta! 2007
2006

Información básica para iniciar actividades empresariales recogida en estudios de mercados sectoriales.
Infórmate sobre más de 100 actividades empresariales

PLAN DE EMPRESA

CEEI COMUNIDAD VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE EMPRESAS INNOVADORAS

Más de 200 fichas que recogen los principales trámites y requisitos necesarios para la constitución y gestión diaria de una empresa.
Emprenem junts.

Bienvenidos a la Plataforma de Planes de Empresa CEEI
CEEI Comunidad Valenciana te proporciona esta plataforma que te ayudará a describir y analizar tu idea, identificando la oportunidad de negocio y examinando su viabilidad técnica, económica y financiera.
Obtendrás una asistencia guiada dentro del proceso de desarrollo de todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad en un proyecto empresarial concreto y trasladado a la realidad.

Log in
Password
Entrar
>> Regístrate
>> Recordar mis claves
www.redceei.com

GENERALITAT VALENCIANA IMPIVA UNIÓN EUROPEA FONDO SOCIAL EUROPEO

© 2008 CEEI Comunidad Valenciana - www.redceei.com

¿QUÉ METODOLOGÍA SE APLICA PARA CREAR UN PLAN DE EMPRESA?

La herramienta Plan de Empresa On Line permite al emprendedor generar sus propios Planes de Negocio siguiendo una metodología basada en:

Generar una serie de Preguntas de Reflexión que induzcan a pensar que es lo que se debe responder en cada uno de los apartados.

Mediante este sistema se pretende resolver la problemática que supone el qué se debe incluir en cada apartado a la vez que se induce a una reflexión previa sobre qué datos son relevantes para incluir en un Plan de empresa.

Crear un Modelo de referencia con Plan de Empresa de ejemplo, disponible en cada momento y en cada una de las áreas como modelo de consulta.

Profundizar sobre la base de las líneas estratégicas generadas, trasladando la referencia de las acciones concretas a las líneas operativas o áreas funcionales concretas dentro del Plan, de modo que se mantenga la referencia estratégica a la hora de aplicar las acciones en cada punto de desarrollo.

Permitir la inserción de datos económicos que afecten al modelo presupuestario directamente **desde cada una de las áreas del Plan**. Con esta acción se pretende que las variables económicas que componen el presupuesto se introduzcan en el momento en que se desarrollan o cumplimentan los datos y no remitirse al área de desarrollo económico-financiera (cuando ya se ha perdido la referencia de datos).

A partir de estas premisas se desarrolla la Metodología de trabajo que permite crear un modelo de Asistencia y Auto - Guiado para la creación de un Plan de Empresa que recoge los siguientes puntos:

¿QUÉ PASOS DEBO SEGUIR PARA CREAR UN PLAN DE EMPRESA?

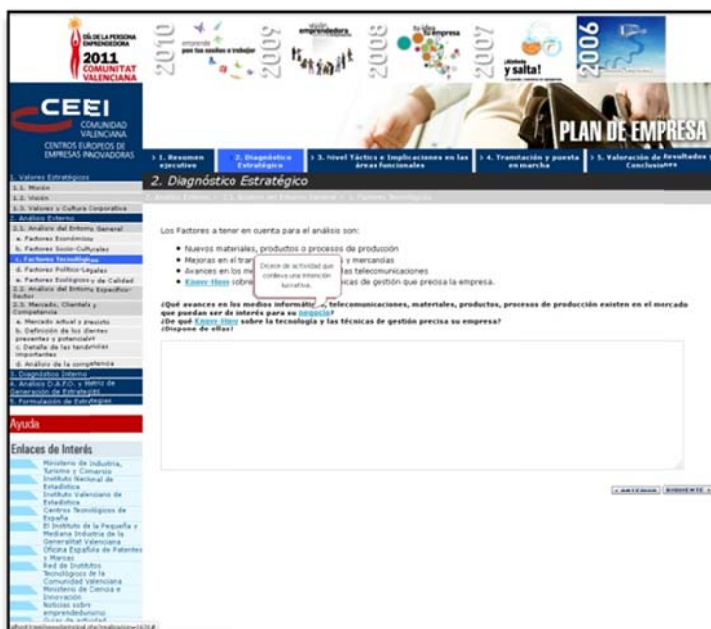
Idea de negocio.

La idea de negocio es la base de cualquier proyecto empresarial y, en ella radica buena parte del éxito del mismo. Definir correctamente esta idea y concretar la forma en la que se planifica la puesta en marcha del proyecto y realizar una primera aproximación del mismo supone el inicio de cualquier Plan de Negocio.

Visión estratégica del negocio.

Analizar correctamente el entorno en el que se compete, conocer a nuestra competencia, definir el mercado y público objetivo, realizar las previsiones de venta por producto y establecer la ventaja competitiva de la empresa tras un proceso inicial de reflexión ayudan al emprendedor a concretar la idea de negocio y a plasmar el modelo y visión del proyecto en la realidad.

- ✓ Análisis del entorno competitivo y de mercado.
- ✓ Análisis de la competencia.
- ✓ Organización interna.
- ✓ Perfil competitivo de la empresa.



Análisis DAFO.

A partir del análisis anterior, se debe realizar un análisis detallado de las Fortalezas, Debilidades, Amenazas y Oportunidades del proyecto como base para la selección de la estrategia competitiva adecuada.

Selección de estrategias competitivas.

Partiendo de los datos anteriores, se deben definir las Líneas estratégicas de actuación coherentes con la situación del proyecto y con el modelo competitivo seleccionado.

Estrategias por áreas funcionales.

Trasladar la estrategia general de la empresa a cada una de las áreas funcionales de la misma guardando coherencia y fijando objetivos concretos y realistas.

Modelo de presupuestación, proyecciones financieras y necesidades de tesorería.

A partir de los datos y previsiones anteriores, construir un presupuesto inicial, fijando los ingresos, los costes de operación, la estructura de gastos generales y las inversiones necesarias para iniciar el proyecto. Del mismo modo, realizar proyecciones financieras a futuro estimando los ingresos y gastos para periodos posteriores y determinando las necesidades de recursos financieros para su puesta en marcha así como las necesidades y / o excedentes de tesorería generadas por el proyecto.

The screenshot displays a financial projection table within a software interface titled 'PLAN DE EMPRESA'. The table is organized into columns for the years 2006 through 2014, plus three additional years labeled 'año 1', 'año 2', and 'año 3'. The rows are categorized into 'GASTOS DE EXPLOTACIÓN' (Operating Expenses) and 'GASTOS DE INVERSIÓN' (Investment Expenses). Under 'GASTOS DE EXPLOTACIÓN', there are sub-categories such as 'Personal', 'Alquiler', 'Marketing', 'Transporte', 'Seguros', 'Servicios', 'Mantenimiento', 'Energía', 'Comunicaciones', 'Impuestos', 'Otros', 'Depreciación', 'Amortización', 'Provisión', 'Reserva', 'Diferido', 'Otros', 'Ingresos', 'Gastos', 'Reserva', 'Diferido', 'Otros', 'Ingresos', 'Gastos', 'Reserva', 'Diferido', 'Otros'. Under 'GASTOS DE INVERSIÓN', there are sub-categories like 'Inversión en bienes materiales', 'Inversión en bienes inmateriales', 'Inversión en investigación y desarrollo', 'Inversión en formación', 'Inversión en otros'. The table contains numerical values for each cell, representing the projected costs for each category and year.

Todo ello desde una aplicación que dota al emprendedor de la posibilidad de crear y manejar diferentes proyectos a la vez, archivando las versiones y permitiendo realizar modificaciones a los planteamientos iniciales del proyecto, que permite al emprendedor generar un documento en formato PDF que recoge todas las conclusiones y datos incluidos en la aplicación que puede utilizarse para consultas, presentación del proyecto a socios, clientes, proveedores y como documento para la búsqueda de financiación necesaria.

Además, dispone de enlaces de interés para la búsqueda de información necesaria y los trámites para su puesta en marcha así como un completo glosario de términos y ejemplos reales como ayuda y soporte al emprendedor a la hora de crear su Plan de Negocio.