

AMUNT AUTÒNOMS



Planifica't! Tips per a fer un pla de negocis

635094513

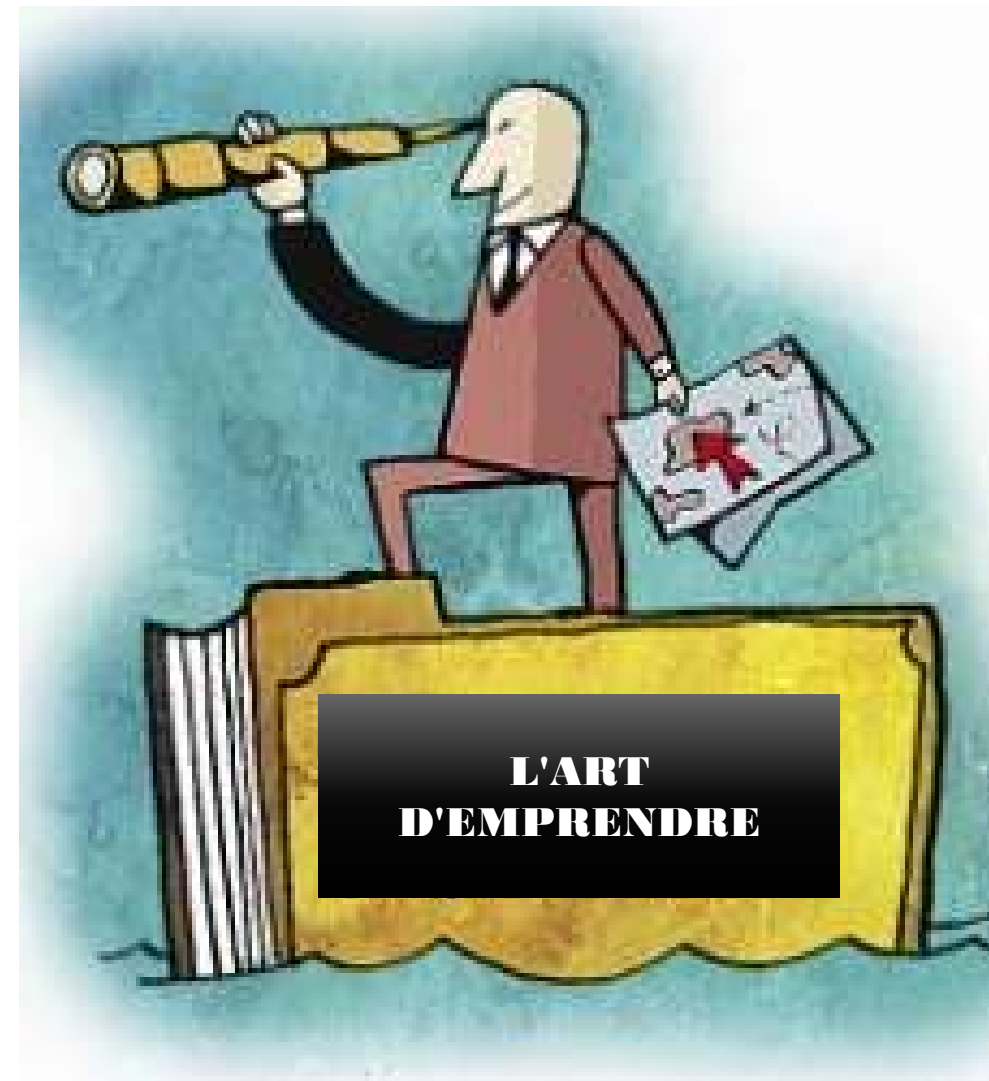
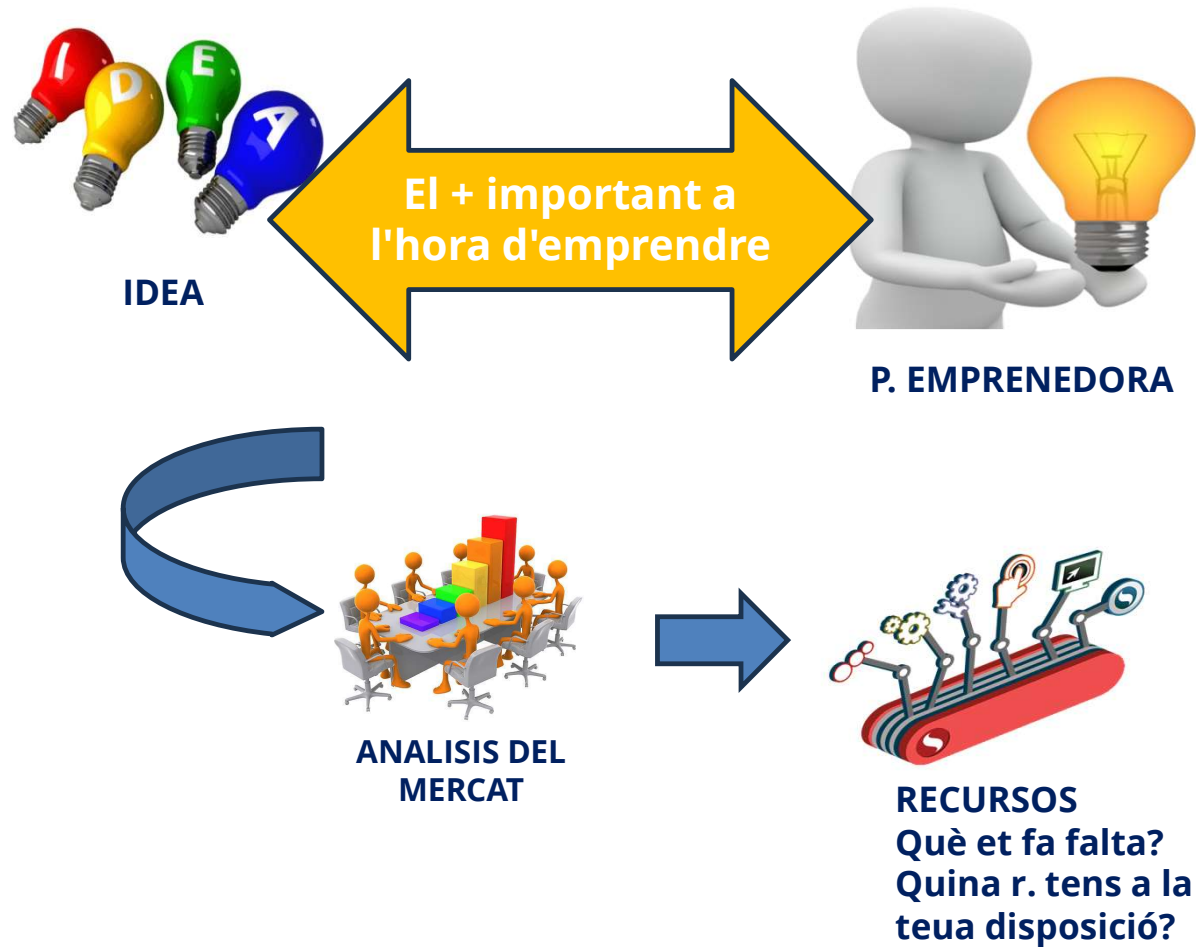
www.uptapv.org

proyectos@uptapv.org

 @Upta_PV
 UPTA País Valencià
 @upta_pv
 uptapv.bsky.social



Com comença tot...



És el moment de buscar informació / formació/Analitzar el negoci que es vol adquirir

Com comença tot...



El primer, fer una planificació



Què?

Qui?

On?

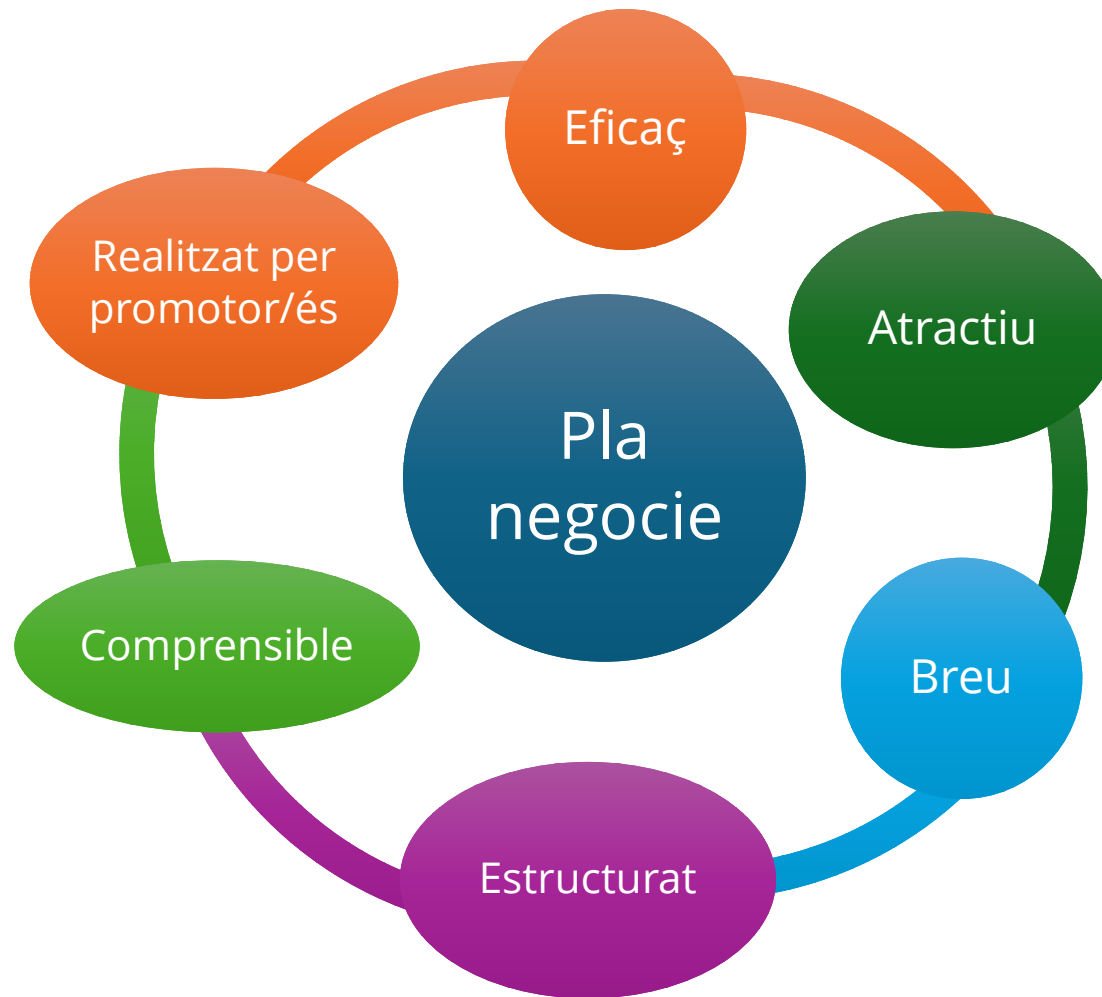
A qui?

Com?

Recursos?



Consells per a fer un pla de negocis útil



ESTRUCTURA DEL PLA DE NEGOCI

RESUM DE LA IDEA DE NEGOCI



Resum de la idea / projecte de negoci

Presentació dels promotors

Per què es pretén desenrotllar l'activitat / projecte

- Dades identificatives del promotor/és
- Dades bàsiques del projecte
- Presentació de les inversions inicials i costos fixos
- Pla de finançament



ESTRUCTURA DEL PLA DE NEGOCI

DESCRIPCIÓ DE L'ACTIVITAT

- Descripció dels productes i servicis que es desenrotllen
- Regulació normativa de l'activitat
- Requisits legals (tràmits constitució)



ANÀLISI DEL SECTOR

Evolució del sector al qual pertany el negoci



Anàlisi de variables sociològiques, polítiques, econòmiques, legals, i tecnològiques



Revistes / bibliografia
Jornades / actes /
esdeveniments / webs /
observatoris
Investigac. pròpia /
consultories

Com fer-ho?



Hi ha Demanda?

ANÀLISI DAFO

INTERN

EXTERN

NEGATIU

DEBILITATS

AMENACES

POSITIU

FORTALESES

OPORTUNITATS

ACTIVITAT/PRODUCTE/SERVICI QUE ES REALITZA

S'exposen les activitats, servicis i productes que s'oferixen al públic, ressaltant:

- Elements innovadors
- Avantatges sobre altres
- Qualitat i presentació del producte
- Control o servici post venda



S'enumeren les activitats que es realitzaran, des del contacte amb proveïdors fins que el producte finalment és consumit per la clientela

CLIENTS

Conèixer en profunditat a la clientela és fonamental per a adoptar les millors estratègies.



- Capacitat de compra.
- Hàbits de compra o ús.
- Periodicitat i volum de compra.
- Motivacions
- Qualitats que demanden en el producte o servici.
- Comportament davant les variacions de preu.
- Forma de pagament.
- Capacitat de negociació.



TARGET

PROVEÏDORS



Són les empreses/Persones físiques que proporcionen:

Béns

Servicis

Recursos

Aspectes a valorar dels proveïdors :

- Núm. proveïdors
- Terminis de lliurament
- Grandària de l'empresa
- Capacitat de negociació
- Ubicació –Cost i temps. Transport.



PREUS

L'estratègia de preus es fixarà sobre la base de:

- Necessitats del mercat.
- Elasticitat de la demanda.
- Preus de la competència.
- Rendibilitat i política d'ofertes i descomptes. Innovació.
- Valor que els clients afigen al producte o servici.
- Barems establits per l'Administració, col·legis professionals...



POSSIBLES ESTRATÈGIES :

Preus alts

Preus baixos

Preus dissuasius

Reducció puntual



ORGANITZACIÓ I RECURSOS HUMANS



PLA ECONÒMIC FINANCER

Conceptes clau

INVERSIÓ

Allò que es necessita comprar, contractar o preparar per a poder atendre el públic

GASTO

Quantia a pagar per a poder prestar el servici al client, de personal, comercial...
Disminució patrimoni del negoci

INGRÉS

Previsió d'ingressos a obtindre per l'activitat
Augment patrimoni del negoci

COBRAMENT

Entrada de diners en la tresoreria del negoci

PAGAMENT

Eixida de diners de la caixa per a pagar gastos del negoci

PLA ECONÒMIC FINANCER

Compost de :

Pla
d'inversions

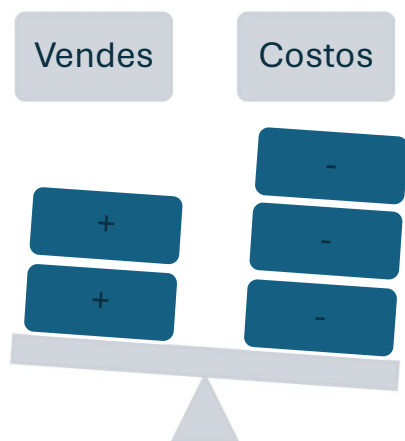
Pla de
finançamen
t

Anàlisi de
costos

Provisió de
tresoreria

Compte de
resultats

Conclusió



Punt d'Equilibri

En el compte de resultats és possible veure els ingressos necessaris per a cobrir costos.



**. NEGOCI VIABLE ECONÒMICA I
FINACIERAMENTE /
. NEGOCI NO VIABLE ECONÒMICA I
FINANCERAMENT**

ANÀLISI ECONÒMICA FINANCERA

PLA D'INVERSIONS



PLA D'INVERSIONS			
CONCEPTE	Any 1	Any 2	Any 3
IMMOBILITZAT MATERIAL			
Terrenys i béns natuales			
Construccions			
Instal·lacions Tècniques			
Maquinària			
Utilatge			
Altres instal·lacions			
Mobiliari			
Equip informàtic			
Elements de transport			
Un altre immobilitzat material			
IMMOBILITZAT IMMATERIAL			
Gastos de formalització de deutes			
Gastos de constitució			
Gastos de primer establiment			
Gastos I + D			
Concessions administratives			
Propietat industrial - intel·lectual			
Drets de traspàs			
Fons de comerç			
Aplicacions informàtiques			

PLA DE FINANÇAMENT

TIPUS	CONCEPTE	QUANTIA
Aportació pròpia		
Finançament alié		
<i>Préstecs bancaris</i>		
<i>Microcrèdits</i>		
<i>Prestem familiars</i>		
<i>Altres</i>		
TOTAL		



PLA DE VENDES

Pla de vendes del primer any

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Mesos												
Vendes												
IVA repercutit												

	Total any 1	Total any 2	Total any 3
Mesos			
Vendes			
IVA repercutit			



ANÀLISI DE COSTOS



CONCEPTE		Any 1	Any 2	Any 3
VENDES				
COSTOS VARIABLES				
	Compra de mercaderies			
	Compra de matèries primeres			
COSTES FIJOS (sin intereses)				
	Lloguer			
	Sous i salaris bruts			
	Publicitat			
	Aigua			
	Escombraries			
	Electricitat			
	Telefonia			
	Transports			
	Material oficina			
	Taxes i llicències			
	Servicis exteriors			
	Altres costos fixos			
ALTRES GASTOS				
	Gastos financers			
	Impostos			

PROVISIÓ DE TRESORERIA



CONCEPTE	Any 1	Any 2	Any 3
Cobraments			
PAGAMENTS			
Sous i salaris bruts			
Seguretat Social			
Lloguers			
Subministraments			
Transport			
Servicis externs			
Assegurances			
Gastos diversos			
Quotes finançament			
Gastos variables			
Total pagaments			
Saldo			
Saldo anterior			
Saldo acumulat			



COMPTE DE RESULTATS



CONCEPTE	Any 1	Any 2	Any 3
Vendes			
Costos variables			
Compra de mercaderies			
Compra de matèries primeres			
MARGE BRUT			
Costos Fixos (sense impostos)			
Arrendaments			
Comunicació			
Transports			
Servicis professionals independents			
Material d'oficina			
Reparació i conservació			
Subministraments			
Mà d'obra indirecta			
Tributs			
Amortitzacions			
Altres gastos			
BENEFICIS ABANS D'INTERESSOS I IMPOSTOS			
Gastos financers			
BENEFICIS ABANS D'IMPOSTOS			
Impostos			
BENEFICIS DESPUES D'IMPOSTOS			

COMPTE DE RESULTATS

Resultat d'exploració (BAIT)	És el Benefici abans d'Interessos i Impostos. Resulta de restar a l'import net de la xifra de negocis tots els gastos vistos anteriorment.
Gastos financers	Inclou els interessos dels prestem
Benefici abans d'impostos (BAIT)	Resulta de restar els gastos financers (interessos) al resultat de l'exploració (BAIT)
Benefici després d'impostos o benefici net	Representa el benefici real i és la diferència entre el total d'ingressos i el total dels gastos, una vegada fets tots els descomptes, inclòs impostos.



CONCLUSIÓ

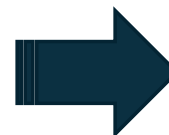
RESULTAT:

**NEGOCI VIABLE
ECONÒMICA I
FINANCERAMENT**



RESULTAT:

**NEGOCI NO VIABLE
ECONÒMICA I
FINANCERAMENT**



Aportar documents annexos

AMUNT AUTÒNOMS



Planifica't! Tips per a fer un pla de negocis

635094513

www.uptapv.org

proyectos@uptapv.org

 @Upta_PV
 UPTA País Valencià
 @upta_pv
 uptapv.bsky.social

