***Insertar nombre comercial y/o logo.***

**RESUMEN EJECUTIVO**

[1. DATOS BÁSICOS 2](#_Toc441479687)

[¿Quién? 2](#_Toc441479688)

[¿Cuál es su estructura Legal? 2](#_Toc441479689)

[¿Qué? 2](#_Toc441479690)

[¿Cuándo? 2](#_Toc441479691)

[¿Dónde? 2](#_Toc441479692)

[¿Por qué? 2](#_Toc441479693)

[¿Cuánto? 2](#_Toc441479694)

[2. ANTECEDENTES 2](#_Toc441479695)

[Equipo Promotor y socios 2](#_Toc441479696)

[Empresa 3](#_Toc441479697)

[3. TIPO DE NEGOCIO 3](#_Toc441479698)

[¿Cuál es el producto/servicio? 3](#_Toc441479699)

[¿A qué tipo de mercado se dirige? 4](#_Toc441479700)

[¿Cuál es el modelo de negocio? 4](#_Toc441479701)

[¿Cuál es el sector/mercado? 4](#_Toc441479702)

[¿Cuáles son los principales competidores? 4](#_Toc441479703)

[¿Cuáles son los canales de distribución? 4](#_Toc441479704)

[¿Cuál es el plan de promoción? 4](#_Toc441479705)

[¿Cuál es la proyección internacional? 5](#_Toc441479706)

[¿Cuál es la estrategia I+D+i? 5](#_Toc441479707)

[4. RECURSOS HUMANOS Y MATERIALES 5](#_Toc441479708)

[¿Qué infraestructura necesita y cuál dispone? 5](#_Toc441479709)

[¿Qué volumen de empleo requiere? 5](#_Toc441479710)

[¿Cuál es la estructura organizativa? 5](#_Toc441479711)

# 1. DATOS BÁSICOS

## ¿Quién?

*¿Quién es el propietario del negocio? (empresario único, varios socios, etc…)*

## ¿Cuál es su estructura Legal?

## ¿Qué?

*¿En qué consiste su negocio?*

*¿Qué productos y/o servicios vende/ofrece?*

## ¿Cuándo?

*¿Es un negocio existente, o un negocio a comenzar?*

*¿Cuándo inicio su actividad, o cuando está prevista su apertura?*

## ¿Dónde?

*¿Dónde está/estará localizado su negocio?*

*¿Es una localización provisional (Vivero de empresas, espacios compartidos, etc…) o definitiva (en propiedad, arrendamiento, etc…?*

## ¿Por qué?

*¿Qué necesidades satisface su negocio?*

*¿Por qué cubren mejor esas necesidades su productos/servicios?*

## ¿Cuánto?

*¿Cuánto dinero necesita?*

*¿En que se usará el dinero?*

*¿Cuál será la/s fuente/s de financiación? (recursos propios, familia/amigos, entidades financieras, inversores externos, etc)*

*¿La financiación requerida exige avales, garantías o fianzas?*

# 2. ANTECEDENTES

## Equipo Promotor y socios

*Identificación de aquellas personas que estarán directamente relacionadas con el proyecto ya sea como socios fundadores, socios capitalistas, trabajadores, etc.*

*Describir la trayectoria profesional del grupo promotor y socios en el sector objetivo, incluida una lista de las habilidades y conocimientos más relevantes y necesarios para desarrollar el Plan.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Apellidos y nombre** | **Teléfono** | **Correo electrónico** | **Dirección postal** |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |
| Apellidos y Nombre | Teléfono | e-mail | Calle, Población, Provincia, C.P |

## Empresa

Razón Social: Haga clic aquí para escribir texto.

CIF/NIF: Haga clic aquí para escribir texto.

Domicilio: Haga clic aquí para escribir texto.

Fecha de constitución: Haga clic aquí para escribir una fecha.

Volumen de empleo:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ejercicio** | **Año N-2** | **Año N-1** | **Año N**  **(año actual)** | **Año N+1**  **(estimado)** |
| Número medio de empleados | Importe. | Importe. | Importe. | Importe. |

Volumen de negocio:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ejercicio** | **Año N-2** | **Año N-1** | **Año N**  **(año actual)** | **Año N+1**  **(estimado)** |
| Importe de facturación | 121 | Importe. | Importe. | Importe. |

*Memoria de la trayectoria de la compañía desde sus primeras actuaciones hasta el estado actual. Detallando los principales acontecimiento, hitos y logros conseguidos, premios y reconocimientos.*

*Indicar la etapa actual de la empresa: constitución, crecimiento, expansión, internacionalización, etc…*

# 3. TIPO DE NEGOCIO

## ¿Cuál es el producto/servicio?

|  |  |
| --- | --- |
| Descripción del producto/servicio | *Descripción detallada de todos los productos/servicios ofrecidos.* |
| Marcas | *Marca o nombre comercial a utilizar.* |
| Materiales /composición | *Descripción de los principales componentes/materias primas del producto.* |
| Proveedores | *Principales empresas proveedoras de los materiales y servicios necesarios para elaborar el producto.* |
| Tamaños/envases | *Unitarios, cajas, blíster, etc…* |
| Características | *Principales particularidades del producto/servicio: perecedero, bien de inversión, on-line, etc…* |
| Usos/prestaciones | *Principales funciones y destinos del producto/servicio.* |
| Ventajas competitivas | *Características únicas y diferenciadoras del producto/servicio: única, calidad superior, orientación al cliente, exclusividad de distribución, valor de marca, menor coste de producción, producto diferenciado, patentes/copyright, know-how definido, etc.* |

## ¿A qué tipo de mercado se dirige?

*Necesidades detectadas y beneficios ofrecidos al cliente.*

*Mercado objetivo a abordar (particular, mayorista, minorista, etc…)*

*Cliente objetivo: tamaño, evolución, concentración, segmentación, diversificación, localización, etc.*

*Razones por las que los clientes van a comprarle a Ud. y como fijará la fidelidad de sus clientes.*

*Principales clientes actuales.*

*Estado de las negociaciones con clientes potenciales.*

## ¿Cuál es el modelo de negocio?

*Describir el modelo de negocio (Franquicia, Industria/Servicios, Rígido/Flexible, Tradicional, Autoservicio, Tecnológico, Retail, Premium, SaaS, etc…), y forma de obtener ingresos.*

## ¿Cuál es el sector/mercado?

*Comentarios generales sobre el entorno en que se desenvuelve la empresa y el mercado y sector de los productos/servicios ofrecidos, tamaño, evolución y crecimiento del mercado y del sector.*

*Principales barreras de entrada del mercad: inversión inicial, barreras legales y regulación, economías de escala, alianzas y acceso a proveedores y/o canales de distribución, ventajas absolutas de costes, posicionamiento y/o fidelidad de cliente, publicidad y marketing, I+D+i, costes irrecuperables, etc.).*

*Tendencias y Modas.*

## ¿Cuáles son los principales competidores?

*Señalar las empresas más importantes del sector.*

*Identificar los competidores directos y los principales productos sustitutivos.*

*Realizar un análisis comparativo con los competidores directos: ventajas e inconvenientes respecto a la competencia, elementos diferenciadores, etc.*

**¿Cuál es el plan/estrategia comercial?**

*Estrategia ventas: precios, márgenes, descuentos, etc.*

*Marca y logotipos.*

*Esquema de comercialización.*

*Gastos comerciales (fijos y variables).*

## ¿Cuáles son los canales de distribución?

Puntos de venta propios

Venta directa

Agentes de venta propios

Agentes externos

Distribuidores

Vendedores al por mayor

Importadores

Comercio electrónico

Franquicia

Correo directo

Centro de llamadas

Otros

## ¿Cuál es el plan de promoción?

*Promoción y comunicación con el cliente (publicidad tradicional, marketing directo, marketing on-line, relaciones públicas, exposiciones y ferias, visitas, etc.).*

## ¿Cuál es la proyección internacional?

*Capacidad exportadora actual y futura.*

*Representación de las exportaciones sobre la facturación total.*

*Departamento de exportación.*

*Web y perfiles sociales en varios idiomas.*

*Identificar los países objetivo.*

*Sucursales, filiales o establecimientos en el exterior.*

## ¿Cuál es la estrategia I+D+i?

*Patentes, marcas, homologaciones, certificaciones, etc…*

*Departamento propio de I+D+i.*

*Proyectos desarrollados o a desarrollar.*

# 4. RECURSOS HUMANOS Y MATERIALES

## ¿Qué infraestructura necesita y cuál dispone?

*Descripción de la logística o infraestructura necesaria: instalaciones, bienes de equipo, locales y oficinas, centros de producción, elementos de transporte, equipos informáticos, mobiliario, comunicaciones, derechos de traspaso, canon de franquicia, depósitos y fianzas, gastos de puesta en marcha, stock, etc.*

## ¿Qué volumen de empleo requiere?

*Volumen de empleo actual.*

*Volumen de empleo necesario.*

*Tipología de puestos de trabajo.*

*Plantilla y costes laborales.*

*Políticas retributivas del personal.*

## ¿Cuál es la estructura organizativa?

*Organigrama de la empresa.*