PLAN DE EMPRESA

EL PLAN DE EMPRESA

CEEI ALCOY

PLAN DE EMPRESA

EMPRENDEDOR + IDEA

↓

IDEA DE NEGOCIO

↓

PLAN DE EMPRESA

CEEI ALCOY

PLAN DE EMPRESA

- ¿ QUÉ ES EL PLAN DE EMPRESA?
- ¿QUÉ ESTRUCTURA DEBE TENER?
- ¿PARA QUÉ SIRVE?

CEEI ALCOY

PLAN DE EMPRESA

¿QUÉ ES UN PLAN DE EMPRESA?

ES LA PLASMACIÓN ESCRITA Y ORDENADA DE NUESTRA IDEA

CEEI ALCOY

PLAN DE EMPRESA

CARACTERÍSTICAS

- Presentación cuidada.
- Conciso y claro.
- Ordenado y con una estructura coherente.
- Información precisa y real.

CEEI ALCOY

PLAN DE EMPRESA

¿ QUÉ INFORMACIÓN DEBE CONTENER?

- QUIEN: Equipo/persona que formaremos la empresa.
- QUÉ: Producto o servicio que voy a ofrecer.
- CÓMO: De que manera voy a producir o a gestionar mis productos o servicios.
- A QUIEN: A que sector del mercado voy a orientar mis servicios.
- CUÁNTO: Dinero que necesito para iniciar y desarrollar mi negocio

CEEI ALCOY

ESTRUCTURA DEL PLAN DE EMPRESA

- QUÉ: Presentación del proyecto, Plan jurídico-formal
- QUIEN: Plan de Recursos Humanos.
- CÓMO: Plan operativo.
- A QUIÉN: Plan de márketing.
- CUÁNTO: Plan Económico-financiero.

PLAN DE EMPRESA

PRESENTACIÓN DE NUESTRO PROYECTO

- Quienes somos.
- Qué experiencia tenemos.
- Cómo surge nuestra idea.
- Porqué queremos poner en marcha el negocio.

CEEI ALCOY

PLAN DE EMPRESA

PLAN JURÍDICO- FORMAL

- Forma jurídica que elegimos para nuestro negocio.
- Posibles socios, gobierno de la empresa.
- Permisos y licencias necesarias.
- Trámites de puesta en marcha

CEEI ALCOY

PLAN DE RECURSOS HUMANOS

El dinero no es el único recurso de la empresa.

Personas son los únicos recursos con los que cuenta la empresa que son capaces de pensar y crear.

PLAN DE RECURSOS HUMANOS

- El 40% de las organizaciones que figuraban en 1979 en la relación de las mayores compañías del mundo según Fortune, veinte años después ya no existen como entidades corporativas.

PLAN DE EMPRESA

¿POR QUÉ?

CEEI ALCOY

PLAN DE RECURSOS HUMANOS

- Sólo un **10%** de las estrategias se implantan.
- Lo que **diferencia a las empresas** más admiradas y **rentables** del globo es una **capacidad de atraer, retener, y desarrollar talento humano.**
- La **innovación** se ha convertido en una **necesidad** no en una elección y el talento de los profesionales en el **principal recurso**.

CONCLUSIÓN:

Gestionar de manera adecuada talento humano de nuestra organización es un factor de éxito.

PLAN DE EMPRESA

PLAN DE RECURSOS HUMANOS

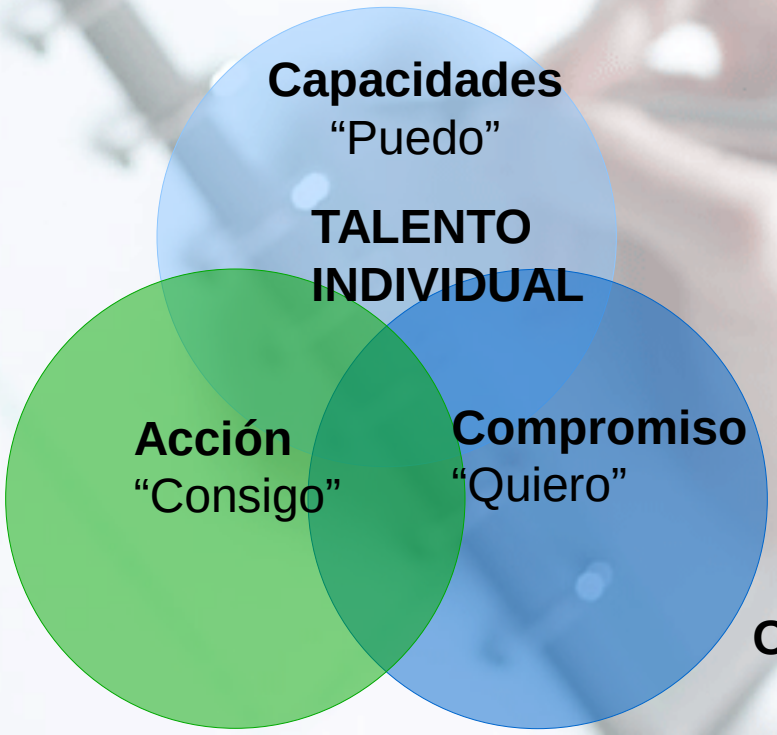
- Forma de trabajar de la empresa.
- Cómo actúan sus componentes.
- Cómo trabaja el equipo.
- Qué sinergias producen.
- Su cultura.
- Innovación.
- Sistemas de Retribución.
- Política Salarial.
- Organización funcional.
- Externalización de funciones.
- Política de Contratación.
- Liderazgo.
- Adaptabilidad.

CEEI ALCOY

PLAN DE EMPRESA

LIDERAZGO

CLIMA LABORAL



CULTURA

SISTEMAS DE DIRECCIÓN

RETRIBUCIÓN

ORGANIZACIÓN Y SISTEMAS DE RELACIONES

CEEI ALCOY

PLAN DE EMPRESA

¿Qué se consigue con una buena planificación de los RRHH?

CEEI ALCOY

- Seleccionar a profesionales con capacidades , potencial , acción y compromiso acorde con lo que la empresa necesita, es decir a través de políticas de atracción.

- Generar un entorno organizativo , que cree valor profesional y que le motive a aportar y continuar en la empresa reforzando el compromiso con la compañía.

PLAN DE EMPRESA

La empresa que defina claramente su estrategia, facilite el entorno para que los profesionales interactúen, trabajen en equipo, identifiquen necesidades de mercado , las transformen rápidamente en productos y servicios competitivos estará creando talento organizativo.

CEEI ALCOY

No se trata de contratar a un montón de superdotados.

Se trata de conseguir que un grupo de personas no extraordinarias produzca resultados extraordinarios.

PLAN OPERATIVO

- Mecánica de producción: Cómo elaboro mis productos/ofrezco mis servicios.
- Necesidades de infraestructura: Local, maquinaria, etc.
- Sistema de compras y almacenaje.
- Quienes van a ser mis proveedores. Sistema de pago.

PLAN DE MARKETING

1. Conocer a que clientes nos vamos a dirigir.
2. Saber que productos o servicios necesitan.
3. Ofrecerlos captando su atención.

ANÁLISIS EXTERNO: MERCADO

OFERTA

- Nuestra COMPETENCIA: Quien ofrece productos o servicios similares, a que precio, etc.

DEMANDA

- Nuestros CLIENTES potenciales: quienes son, poder de compra, hábitos, etc.

ANÁLISIS INTERNO

- PRODUCTO/SERVICIO: Qué ofrecemos.
- PRECIO: Que paga el cliente por nuestro producto/servicio.
- DISTRIBUCIÓN: Cómo hacemos llegar el producto/servicio al cliente.
- COMUNICACIÓN: Cómo damos a conocer nuestro producto/servicio.

PLAN ECONÓMICO FINACIERO

- ¿Qué capital necesitamos para la puesta en marcha del negocio?

INVERSIONES

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

¿Seré capaz de reunir ese capital?

↓

FINANCIACIÓN

- Autofinanciación
- Financiación ajena
- Ayudas/subvenciones oficiales

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

¿Qué GASTOS mensuales voy a tener ?

- Materiales (luz, teléfono, alquiler)
- Humanos (salarios)
- Financieros (préstamos bancarios)

- ¿Van a ser suficientes mis ingresos para cubrir estos gastos y obtener un beneficio?

¿PARA QUÉ SIRVE UN PLAN DE EMPRESA?

A NIVEL INTERNO

- Dar forma y estructura a nuestra idea.
- Valorar la viabilidad del proyecto.

A NIVEL EXTERNO

- Carta de presentación para la búsqueda de financiación, subvenciones, participación de posibles socios o captación de clientes...

PLAN DE EMPRESA

ACTUAR SIN PENSAR ES COMO DISPARAR SIN APUNTAR

BC FORBES

CEEI ALCOY