

ANEXO II

PLAN DE NEGOCIO

EMPRESA/ RAZÓN SOCIAL:

CIF:

DIRECCIÓN:

LOCALIDAD:

CORREO ELECTRÓNICO:

TELEFONO DE CONTACTO:

LOGO DE EMPRESA:

A. DEFINICIÓN DEL PROYECTO. FINALIDAD. OBJETIVOS

B. TIPO DE PROYECTO Y DESCRIPCIÓN DEL MISMO

Elegir una de las siguientes opciones y describir.

- Proyecto Productivo con creación de empleo
- Proyecto de innovación productiva
- Proyecto de apertura de negocio comercial (sobre todo si atiende a necesidades básicas)

C. DEFINICIÓN DEL SERVICIO QUE APORTA Y COMO SE DESARROLLA

D. DEFINICIÓN DEL MERCADO/CLIENTE AL QUE SE DIRIGE

E. PERSONAL: CAPACIDAD TÉCNICA Y EXPERIENCIA

F. MODELO DE CANVAS

<p>8# Asociaciones Clave</p> <p>¿QUIÉN TE AYUDA?</p> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quién podrían colaborar con nosotros? ¿Quiénes son nuestros proveedores? ¿Qué hacen nuestros socios para colaborar con la idea? ¿Qué nos suministran?</p> <p>¿CÓMO?</p> <p>Optimización de recursos Reducción de riesgos</p>	<p>7# Actividades clave</p> <p>¿QUÉ HACES?</p> <p>¿En qué consiste nuestra idea? ¿Cuáles son las principales actividades que tenemos que hacer?</p> <p>Producción Ventas Soporte</p>	<p>2# Valor añadido</p> <p>¿QUÉ OFRECES?</p> <p>¿Qué estamos entregando realmente a nuestros clientes? ¿Qué problema o necesidades vamos a resolver? ¿Qué tipo de productos ofrecemos a cada uno de nuestros clientes?</p> <p>¿QUÉ?</p> <p>Precio Novedad Calidad Conveniencia Marca Desempeño Reducción de riesgos / costes Diseño Personalización</p>	<p>4# Relaciones con los clientes</p> <p>¿CÓMO TE RELACIONAS?</p> <p>¿Qué tipo de relación vamos a tener con nuestros clientes? ¿Vamos a diferenciarlas en función del tipo de cliente?</p> <p>Asistencia personal Autoservicio Co-creación</p> <p>¿QUIÉN?</p>	<p>1# Clientes</p> <p>¿A QUIÉN AYUDAS?</p> <p>¿Para quiénes vamos a realizar nuestra idea? ¿Los vamos a dividir en segmentos? ¿Coinciden clientes y beneficiarios? ¿Quiénes serán nuestros principales clientes?</p> <p>Mercado de masas Nichos de mercado Segmentos Diversificación</p>
<p>9# Costes</p> <p>¿CUÁNTO TE CUESTA?</p> <p>¿Cuáles son mis gastos fijos? ¿Y los variables? ¿Cuáles son los costes más importantes? ¿Qué actividades clave cuestan más?</p>		<p>5# Ingresos</p> <p>¿QUÉ OBTIENES?</p> <p>¿Cómo van a entrar los ingresos? ¿Habrá ingresos fijos o variables? ¿Aplicaremos descuentos o promociones?</p> <p>¿Qué se paga ahora por esta idea? ¿Cómo se paga? ¿Cuánto están los clientes dispuestos a pagar?</p> <p>¿CUÁNTO</p>		

<p>8# Asociaciones Clave</p>	<p>7# Actividades clave</p>	<p>2# Valor añadido</p>	<p>4# Relaciones con los clientes</p>	<p>1# Clientes</p>
<p>6# Recursos clave</p>		<p>3# Canales</p>		
<p>9# Costes</p>		<p>5# Ingresos</p>		

G. OTRA DOCUMENTACIÓN O DATOS DE INTERÉS