

Anexo II: Modelo orientativo de proyecto empresarial

1. Antecedentes del proyecto

Origen y evolución de la idea

Grado o fase de maduración del proyecto. Acciones realizadas

2.- Grupo promotor

Curriculum Vitae detallado. Especificar los conocimientos técnicos y de gestión empresarial que se posean. Explicar el grado de implicación de las personas promotoras en el proyecto.

3.- Evaluación de la oportunidad de negocio

Descripción del producto o servicio. Aspectos innovadores

Conocimientos del mercado

Situación y tendencias del sector

Características de la clientela potencial

Características de la competencia. Ventajas y desventajas frente a la competencia

Valoración de los puntos fuertes y de las posibles debilidades del proyecto.

4.- Plan económico-financiero

Estimación de las inversiones previstas.

Fuentes de financiación.

Previsión de ingresos y gastos. Cálculo del umbral de rentabilidad.

5.- Conclusiones

Anexo III: Plan de trabajo en el que se detallen las acciones previstas, los objetivos y su calendario.

1. Listado de actividades realizadas hasta la fecha de solicitud

2. Calendario mensual de actividades previstas, desglosadas en:

- acciones formativas

- asesoramiento

- asistencia a jornadas y eventos

- actividades relacionadas con el diseño y desarrollo del producto/servicio

- actividades relacionadas con el estudio de mercado, la búsqueda de clientes, el plan de marketing y la promoción del producto/servicio

- actividades relacionadas para la selección de proveedores, la elección de la ubicación y su acondicionamiento.

- actividades relacionadas con el estudio de la viabilidad económica y la financiación del proyecto.

- actividades relacionadas para el cumplimiento de los trámites legales.

- otras actividades previstas para preparar la puesta en marcha de la empresa.

3. Fecha prevista para la puesta en marcha de la empresa.



II eranskina: Enpresa proiektua (orientatzeko eredia)

1. Proiektuaren aurrekariak.

Ideiaren sorrera eta bilakaera.

Proiektua zein maila edo fasetan dagoen. Bidera-tutako ekintzak.

2. Sustatzaileak.

Curriculum vitae zehatza. Ezagupen teknikoak zehaztu, baita enpresa kudeake-taren alorrekoak ere. Sustatzaileak proiektuan zenbateraino murgilduak dauden azaldu.

3. Negozioaren egokitasunaren ebaluazioa.

Produktu edo zerbitzuaren deskribapena. Alderdi berritzaileak.

Merkatuari buruzko ezagupenak.

Sektorearen egoera eta joerak.

Izan litezkeen bezeroen ezaugarriak.

Konkurrentziaren ezaugarriak. Abantailak eta desabantailak, lehiakideen aldean.

Proiektuaren puntu sendoen eta izan ditzakeen ahuluneen balioespena.

4. Ekonomia eta finantza plana.

Aurreikusitako inbertsioen balioespena.

Finantziario iturriak.

Diru-sarrera eta gastuen aurreikuspena. Errenta-garritasun atalasearen kalkulua.

5. Ondorioak.

III eranskina: Lan-egitasmoa, non aurreikusitako jarduerak, lortu nahi diren helburuak eta egutegia zehaztu beharko baitira.

1. Eskabidea aurkeztu aurreko jardueren zerrenda

2. Aurreikusten den hileko jarduera-egutegia, honela banatuta:

- prestakuntza jarduerak,

- aholkularitza,

- jardunaldi eta topaguneetan parte artesa,

- produktu edo zerbitzua diseinatu eta garatzearekin zerikusia duten jarduerak,

- merkatu-azterketarekin, bezerobilaketarekin, marketing-planarekin eta produktu edo zerbitzuaren promozioarekin zerikusia duten jarduerak,

- hornitzaileak hautatzeko, kokalekua aukeratzeko eta hura egokitzeko jarduerak,

- bideragarritasun ekonomikoa aztertu eta proiektua finantzatzearekin zerikusia duten jarduerak,

- legezko izapideak betetzeko jarduerak eta

- enpresa abian jartzeko aurreikusitako bestelako jarduerak.

3. Enpresa abian jartzea aurreikusten den data.