

QÜESTIONARI-GUIA PER A L'ELABORACIÓ DEL PLA DE NEGOCI

OBJECTIU I NORMA D'ÚS D'AQUEST QÜESTIONARI

Aquest document és una guia per dur a terme una primera aproximació a l'anàlisi de viabilitat d'un negoci.

No hi ha respostes bones ni dolentes ni definitives. A partir d'aquestes es construirà un primer pla de negoci que es valorarà i per al qual es detallaran els recursos (de tot tipus) necessaris per posar-lo en marxa.

Si els recursos disponibles en aquest moment no són suficients, abans de dir que el projecte no és viable, convindrà tornar enrere i reformular algunes de les respostes.

Les preguntes s'agrupen per les àrees funcionals de tota empresa (unipersonal, petita, mitjana o gran). En funció de la dimensió del projecte, algunes de les àrees no requeriran gaire dedicació, el que no vol dir que se n'hagi de prescindir.

És molt important fixar-se un calendari de consecució d'objectius.

Per últim, valora les respostes considerant diferents perspectives:

- El mínim que t'agradaria aconseguir
- El que faries si tinguessis recursos econòmics il·limitats
- El que no t'agradaria (ni voldries) fer de cap de les maneres
- Com vendries el teu producte/servei (discurs de venda)
- A qui el vendries i a qui no?
- Si compraries el que vens. Per què? Per a què? A quin preu?

Però especialment argumentant amb dades, fent petits benchmarkings a través d'internet, llegint premsa especialitzada o demanant-les en organismes públics del sector d'activitat del teu negoci, etc.

PROJECTE I OBJECTIUS

Quina és la missió del negoci?

(Què farà, oferirà el teu negoci? Amb quina finalitat i per a qui crees aquest negoci?)

Quina és la visió del negoci?

(Com vols/esperes que sigui el teu negoci d'aquí a 5-10 anys?)

Quan voldries posar en marxa l'activitat?

(Concretar mes-any. Per què?)

PRODUCTE I MERCAT

Quin/s producte/s i/o servei/s oferirà?

(Comença a relacionar el portfoli de productes i serveis del teu negoci. Quin és el teu core-business?)

Quins són els punts forts, avantatges i inconvenients d'aquests productes/serveis?

(Anàlisi intern del producte/servei per si mateix. Quin valor afegit aporta?)

Quin és el mercat potencial?

(Qui pot ser potencial client dels productes/serveis del meu negoci? És un mercat a l'alça o a la baixa?)

A quin target em vull dirigir?

(De tot el mercat potencial, en quin tipus de públic vull centrar-me d'entrada? Per què? Quines característiques té? Quin benefici persegueixo? Per què sé que em compraran?)

COMPETÈNCIA

Conec d'altres empreses que estiguin oferint el mateix?

(D'on has obtingut la informació que t'ha portat a aquesta conclusió? És fiable? On podries buscar més?)

Quins són els meus principals competidors?

(Relaciona noms, ubicació física –si és rellevant-, antiguitat, serveis que ofereixen, valor afegit dels seus serveis, preus, grau satisfacció clientela, prestigi, guanyen diners?...)

Anàlisi comparatiu del meu negoci amb la competència

(La conclusió ha de ser: em vull diferenciar? Per quin fet o servei? És viable?)

MARKETING

Com em donaré a conèixer?

(Quina serà la meua primera acció de MK? De quin pressupost dispo? Quin pretenc aconseguir? Amb quin material la vull fer?)

Cal preveure un pla de comunicació, publicitat i/o promoció?

(En cas afirmatiu, quin? Per a què? Amb quin pressupost?)

Vull tenir pàgina web?

(En cas afirmatiu, Com? Per a què?)

Tinc clar com vull que sigui la meua imatge corporativa?

(La faré jo? La subcontractaré?)

NEGOCI

Quina és la meua estratègia de vendes?

(Com penso captar clients?)

Quin volum de vendes pretenc fer el primer any?

(Convé concretar en número d'unitats i en facturació)

Per fer el volum de vendes anteriors, quants contactes hauré hagut de fer?

(O el que és el mateix: quan de temps de no producció hauré de dedicar a aconseguir clients)

CAPITAL HUMÀ i FUNCIONS

Equip Directiu. Qui farà què?

(Identificació de funcions necessàries, assignació de càrrecs, delegació responsabilitats per àmbits de decisió, delegació de poders de representació i administració...Pensar en la gestió dels comptes anuals, liquidacions IVA, administració laboral, redacció de contractes, etc.)

Caldrà contractar persones?

(Quin perfil? Per a quina funció? Convé ajustar les persones que seran necessàries per al volum de vendes / producció fixat)

Quines condicions de treball i remuneració consideraria ideals?

(No es pot caure en l'error de no assignar una remuneració a aquells que treballen!)

Quins serveis pretenc externalitzar?

(Quines feines no puc/vull/em surt a compte assumir internament?)

ASPECTES LEGALS I SOCIETARIS

Quin tipus de societat vull constituir?

(És molt important considerar la incentivació actual per a la creació de SL, per exemple i l'impacte fiscal d'altres formes jurídiques)

Capital social, estatuts, domicili social, administrador/s?

(A determinar)

En quina denominació social he pensat?

(A determinar)

Amb independència de la denominació social, vull identificar-me amb una marca comercial concreta?

(A determinar)

LOGÍSTICA

Necessito un espai físic on desenvolupar l'activitat i atendre els clients?

(Botiga/despatx al carrer, dimensió mínima, etc.)

Quina capacitat ha de tenir?

On necessito que estigui ubicat?

Quins serveis/prestacions mínimes ha de tenir per poder desenvolupar

l'activitat?

Lavabos per a minusvàlids?
Internet amb ample de banda mínim?
Sortida d'emergència?
Accessibilitat física?
Altres requisits de la llicència municipal?

Puc fer una estimació de cost inicial?

Lloguer
Adequació física local
Alta serveis de llum, aigua, telèfon, internet
Mobiliari
Ordinadors
?

Puc fer una estimació del cost recurrent?

Material
Serveis de llum, aigua, telèfon, internet
?

ALTRES DESPESES EXPLOTACIÓ

Quines altres despeses haig de preveure?

(De moment: cost constitució societat, establiment-posada en marxa negoci, nòmines, seguretats socials o autònoms, material, logística... Altres: quins seran els meus proveïdors?)

ÀREA FINANCERA

L'objectiu de l'exercici anterior és obtenir informació suficient per elaborar un primer pressupost i un primer compte d'explotació.

Quina inversió havia previst?

(Quant estic disposat a perdre si l'aventura no marxa bé?)

Quin marge de maniobra tinc?

(A què puc renunciar? Què més puc fer/preveure?)