****

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nombre de la Empresa** |  | **Logo de la compañía** |
| **Dirección** |  |
| **Población** |  |
| **Teléfono** |  |
| **Fax** |  |
| **Web** |  |
|  | |  |
| **Fecha de creación de la empresa** |  | **Foto del presentador/emprendedor** |
|  | |
| **Presentador del proyecto**  **(nombre y cargo)** |  |
| **Persona de contacto** |  |
| **Teléfono** |  |
| **E-mail** |  |

|  |
| --- |
| **DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO EN UNA LÍNEA.** |
|  |

|  |
| --- |
| **DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO** |
| 1. NOMBRE E IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO 2. RAZÓN DE SU UBICACIÓN EN VILLANUEVA DE LA CAÑADA 3. TIPO DE FORMA JURÍDICA 4. EXPLICACIÓN BREVE DE LA ACTIVIDAD A DESARROLLAR 5. NÚMERO DE TRABAJADORES PREVISTO 6. CUANTIFICACIÓN, EN LÍINEAS GENERALES, DE LA INVERSIÓN NECESARIA Y SU FINANCIACIÓN |

|  |
| --- |
| **DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS/SERVICIOS** |
| 1. IDENTIFICACIÓN 2. ELEMENTOS INOVADORES QUE INTRODUCEN |

|  |
| --- |
| **DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO** |
| 1. PLAN DE PRODUCCIÓN 2. PRINCIPALES COSTES 3. LISTADOS DE PROVEEDORES 4. DESCRIPCIÓN DE INSTALACIONES Y LA MAQUINARIA NECESARIAS, Y RÉGIMEN DE USO |

|  |
| --- |
| **ANÁLISIS DEL MERCADO** |
| 1. ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR. EVOLUCIÓN FUTURA 2. CLIENTAS ACTUALES Y POTENCIALES 3. COMPETENCIA 4. RELACIÓN OFERTA-DEMANDA |

|  |
| --- |
| **PLAN COMERCIAL** |
| 1. ESTRATEGIA DE VENTAS: PRECIOS, DISTRIBUCIÓN… 2. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD |

|  |
| --- |
| **ORGANIZACIÓN Y RRHH** |
| 1. PLANTILLA DE LA EMPRESA 2. PERFIL Y EXPERIENCIA PROFESIONAL 3. PLAN DE FORMACIÓN 4. PUESTOS DE TRABAJO PREVISTOS 5. SERVICIOS EXTERNOS NECESARIOS |

|  |
| --- |
| **INVERSIONES NECESARIAS** |
| 1. MEMORIA DE LAS INVERSIONES NECESARIAS 2. NECESIDADES DE CAPITAL CIRCULANTE: EXISTENCIAS NECESARIAS |

|  |
| --- |
| **PREVISIÓN DE CUENTA DE RESULTADOS** |
| 1. PREVISIÓN DE CUENTAS (VOLUMEN Y PRECIOS), COSTES (DEBIDAMENTE DESGLOSADOS) Y RESULTADOS DE LA EMPRESA PARA LOS PRÓXIMOS TRES AÑOS |

|  |
| --- |
| **FINANCIACIÓN PREVISTA** |
| 1. CUANTÍA NECESARIA DE FINANCIACIÓN 2. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN PREVISTOS (IMPORTES, PLAZOS Y CONDICIONES): AUMENTOS DE CAPITAL, SUBVENCIONES, PAGO APLAZADO A PROVEEDORES, CRÉDITOS QUE SE ESPERAN CONSEGUIR, CON DESGLOSE DE ENTIDADES, Y OTRA FINANCIACIÓN 3. PREVISIÓN DE TESORERÍA, ESTIMANDO EL PICO MÁXIMO DE LAS NECESIDADES FINANCIERAS. |

|  |
| --- |
| **OTRA INFORMACIÓN QUE CONSIDERE DE INTERÉS** |
|  |