

Que é a fase de **saída** ao mercado?

É o **asesoramento técnico especializado** a tódalas persoas participantes no Plan Integral do Sector Forestal para crear empresas no rural vinculadas ao sector forestal.

Dentro desta fase axudarémoste a elaborar o teu plan de negocio e marketing

Por que?

Porque constitúe unha ferramenta de gran utilidade xa que permite detectar erros e planificar de forma axeitada a posta en marcha do negocio con anterioridade ao comezo da inversión.

Facilita a obtención de financiación bancaria, facilita a negociación con provedores e a captación de novos socios ou colaboradores.

Para que?

Debes analizar o teu proxecto antes de poñelo en marcha para ter unha **maior garantía de éxito**.

**Queres
elaborar un plan
de empresa?
Nos axudarémoste !!**

Solicita máis información en:

Teléfono 982 881 878
Horario L-X: 9-14 h. e de 16-19 h.
V: 9-15 h.
www.planintegralforestal.info
piforestal@deputacionlugo.org

Plan de negocio e marketing

Definición do negocio
Definición do mercado
Análise da competencia
Previsións

PLAN INTEGRAL PARA O DESENVOLVEMENTO SOSTIBLE NO SECTOR
AGRÍCOLA, CANDEIRO E AGROFORESTAL

Non se trata de facer un **traballo** voluminoso, senón **“conciso, concreto e obxectivo”**.

Queres crear un plan de empresa e non sabes como empezar?
Nos axudámoste !!

Un plan de negocio e marketing é unha memoria que describe un proxecto, á vez que analiza a viabilidade técnica, económica e financeira do mesmo.

É un documento imprescindible á hora de poñer en funcionamento unha empresa, pois nel recóllense ademais todos os procedementos e estratexias precisos para poder facer realidade a proxecto.

Por unha banda, permite á persoa emprendedora realizar unha análise exhaustiva daqueles aspectos que poden afectar ao seu proxecto empresarial. Por outra, actúa como carta de presentación da iniciativa empresarial de cara aos/ás posibles inversores/as, subvencións públicas, bancos, etc.

Por tanto, podemos dicir que o plan de negocio e marketing ou plan de empresa consiste no desenvolvemento de certos puntos que permiten ás persoas interesadas e aos grupos financeiros ou entidades públicas nas que busquen apoio, obter unha idea o máis exacta posible do proxecto empresarial.

Qué apartados deber ter o teu plan de negocio?

1. Presentación do proxecto.

Axudarémoste a facer unha breve descrición da actividade que pretendes realizar e analizar os seus puntos fortes e débiles.

2. Área de marketing

É Importante definir ben o produto, analizar a competencia que vas a ter, como se vai a distribuír aos consumidores e ver cal debería ser o prezo de venda.

3. Área de produción e calidade.

Neste punto debemos detallar cómo se van a obter os produtos que se van a vender. Trátase de coñecer os recursos humanos e materiais necesarios na empresa para levar a cabo a nova actividade.

4. Área de Organización e Xestión

Deberá demostrarse que o equipo promotor está capacitado para afrontar o proxecto e sacalo adiante. Quedarán asignadas as responsabilidades ás diferentes persoas que van a traballar na empresa, deixando configurado o organigrama.

5. Area xurídico-fiscal

Neste apartado debemos facer referencia aos aspectos legais que afectan á constitución da empresa e a súa actividade diaria.

Para elixir a forma xurídica máis idónea para a empresa debes ter coñecemento previo das diferentes posibilidades, xa que cada modelo ten as súas vantaxes e inconvenientes.

Tamén se deben analiza ros aspectos fiscais que terán incidencia na entidade: impostos como IVE, IRPF ou o Imposto sobre Sociedades.

6. Area económico-financeira

Nesta parte debemos indicar cal vai ser a inversión inicial, cómo te vas a financiar, cómo vas a cobrar aos clientes e cómo se vai pagar aos provedores, etc.

7. Anexos

Por último, sempre se pode engadir aquela información que consideres necesaria para obter máis información do teu negocio.