

BUENAS PRÁCTICAS

PLAN DE EMPRESA I

EMPRENDIMIENTO RURAL

Documento escrito que permite **organizar** ideas, **definir** estrategias y **prever** los recursos que necesitarás

1.- PROPUESTA DE VALOR: LA IDEA EMPRESARIAL

- **Perfila y detalla tu producto o servicio.** El corazón de cualquier PLAN DE EMPRESA es la propuesta de valor. Pregúntate: ¿Qué problema estás resolviendo y cómo tu producto o servicio ofrece una solución única?
- **Reflexiona** y enumera los motivos y el posible origen de la idea empresarial.

2.- PERFIL DE LAS PERSONAS PROMOTORAS

- **Analiza las características personales, capacidades y cualidades** positivas y negativas de las personas promotoras para destacar los valores que favorecen el desarrollo y los que deben ser mejorados o ajustados.

3.- ESTUDIO DE MERCADO

- **Define** qué **información** necesitas, dónde y cómo buscarla.
- **Estudia la competencia** y establece tus puntos diferenciales con respecto a la misma.
- **Relaciona posibles empresas proveedoras** y valora quienes sean de interés para tu negocio.
- **Determina cómo vas a establecer el precio de tus servicios/productos:** realiza una planificación de costes y evalúa si el resultado final del precio fijado te satisface y es factible.
- Crea un **DAFO** (**D**ebilidades, **A**menazas, **F**ortalezas y **O**portunidades).
- Crea acciones **CAME** (**C**orregir, **A**frontar, **M**antener y **E**xplotar).

4.- PLAN DE MARKETING

- **Identifica con claridad quién es tu público objetivo**, es decir, tu posible clientela. Hay ejercicios muy potentes como el *Buyer persona* o el *mapa de empatía* que te ayudarán para establecer a quién vas a vender tu producto o servicio o quien va ser la persona que lo utilice.
- **Piensa en cómo vas a llegar a tu clientela**, qué canales utilizarás (tiendas físicas, digitales, intermediación con empresas distribuidoras...
- **Establece objetivos medibles** para evaluar el éxito de tus acciones: aumento en ventas, tráfico web, interacciones en redes sociales...
- **Monitorea y analiza los datos regularmente** para ajustar tus estrategias si es necesario.

5.- PLAN DE PRODUCCIÓN

- **Cómo se crearán** los productos o cómo se ofrecerán los servicios: qué **tareas** son **prioritarias** y cuáles pueden ser **automatizadas** o **subcontratadas**.
- Detalla los **materiales necesarios** para fabricar tus productos o realizar tus servicios.
- **Evalúa** la calidad, cantidad y frecuencia de compra de los materiales.
- Intenta trabajar con **empresas proveedoras locales** para reducir transporte y generar impacto positivo en tu comunidad.
- Crea un **cronograma detallado** para calcular cuánto tiempo lleva cada etapa del proceso. Puedes utilizar diagramas de Gantt o metodologías ágiles como Scrum o Kanban