

## PLA EMPRESARIAL I ESTRATÈGIC DE L'EMPRESA

### **ÍNDEX:**

- 1) Missió, Visió i Valors:**
- 2) Mercat (físic i virtual, si es disposa):**
- 3) Clientela (física i virtual, si es disposa):**
- 4) Diferenciació:**
- 5) Organigrama i processos:**
- 6) Gestió del temps:**
- 7) Comptabilitat i finances:**
- 8) Comunicació i accions estratègiques :**
- 9) Indicadors i conclusions:**

## 1. MISSIÓ, VISIÓ I VALORS:

### La Missió:

Perquè vols constituir i crear una empresa?

### La visió:

On voldries estar un cop haver constituït i creat la teva empresa d'aquí uns anys?

On voldries estar d'aquí 5 anys? D'aquí 15 anys? I quan et jubilis?

### Els valors:

Que et caracteritza i en que et bases a l'hora d'emprendre?

Per exemple valors com la confiança, el rigor, l'eficàcia, la personalització, la originalitat, etc.

## 2. EI MERCAT

Explica exactament i amb detall que fas o a que et dediques.

Explica quins beneficis té el teu client al contractar o comprar els teus productes o serveis:

Saps exactament a quin mercat et dirigeixes?

Per exemple, públic infantil, homes de entre 45 i 65 anys, dones mares solteres, joventut de entre 14 i 18 anys.

## 3. Els CLIENTS

Defineix els teus clients i especifica perquè el teu producte o servei esta enfocat a ells.

## 4. La DIFERENCIACIÓ:

Perquè els clients han de comprar a la teva empresa i no a una altra? Que és allò que fas diferent de la competència? Perquè creus que han d'escollir el teu producte o servei?

Escriu 3 punts positius de la teva competència.

.....  
.....  
.....

Què creus que has de fer per aproximar-te a la competència?

## 5. L'ORGANIGRAMA

Dibuixa l'organigrama que tens o començaràs actualment, posa, després, el nom de les persones que l'ocupen. Fes l'avaluació corresponent de cada funció i cada persona/equip.

Dibuixa l'organigrama que voldries tenir d'aquí 10 anys:

Defineix per cada àrea, departament, secció o persona quines tasques ha de realitzar i com les han d'executar:

## 6. Gestió del TEMPS

Com gestiones el dia a dia? Com organitzes la teva setmana? Sinó tens cap planificació, seguidament hi ha un horari per començar.



### **Activitats de màxima rendibilitat:**

Podries identificar les activitats que aporten més rendibilitat a l'empresa?

## **La planificació:**

- .- Utilitzes una agenda o similar per veure la globalitat dels compromisos i propòsits ordenats temporalment?
- .- Uses l'agenda per prioritzar?
- .- Tens clars els criteris de priorització a cada àrea del teu negoci?
- .- Els apliques? En cas contrari, com eliminar allò que t'impedeix aplicar-ho?
- .- Tens clares les dates límit i les complexes?
- .- Segueixes la planificació o improvises?
- .- Planifiques el dia abans de començar-lo?
- .- Et costa començar a treballar en un nou projecte quan és de gran dificultat?
- .- Acabes el dia amb la sensació de no haver fet gairebé res del planificat?

## **Altres observacions respecte a tu i també l'equip i la seva gestió del temps i la productivitat:**

## **Conclusions a aplicar:**



## 7. La COMPTABILITAT I LES FINANCES

Coneixes amb exactitud la previsió de despeses i els ingressos de la teva activitat empresarial? Emplena el requadre:

INGRESSOS		DESPESES	
CONCEPTE	IMPORT	CONCEPTE	IMPORT

Conclusions sobre el quadre comptable i financer.

- Hi ha saldos positius o negatius?
- Si vens o ofereixes diferents serveis saps identificar quin departament o àrea contribueix més en el benefici final?
- En cas que hi hagi saldos negatius, podries identificar exactament la partida o partides?
- Has detectat el problema i saps com corregir-ho?

## 8. La COMUNICACIÓ i les ACCIONS ESTRATÈGIQUES:

Aquest PLA serà el teu MAPA. Sempre és recomanable llegir-lo i prendre notes que complementin el ja fet o per corregir les que no es porten a terme. Sinó és útil, s'ha de refer. Sinó ens apropa als objectius proposats s'ha de tornar a replantejar.

Aquest document és **el més valuós que tens**: la plasmació de la teva capacitat empresarial en accions concretes. No fa falta ser una gran empresa per tenir concretats els punts claus del projecte.