

- ✓ *Presupuesto estimado para la puesta en marcha: desembolsos iniciales para la inversión, gastos de puesta en marcha y tesorería*
- ✓ *Fuentes de financiación: situación ideal y alternativas*
- ✓ *Indique otros datos de interés para demostrar la viabilidad de la empresa*



GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DE UNA MEMORIA EXPLICATIVA

Lan Ekintza-Bilbao
Servicio de Apoyo a la Creación de Empresa
Uribitarte, 6
Tfno. 94 420 53 50
E-mail: autoempleo@lane.bilbao.net
<http://www.bilbao.net/lanekintza>

Para convertir una idea de negocio en una empresa rentable se debe pasar por una serie de etapas:

- Nacimiento de la idea.
- Descripción inicial de la misma.
- Desarrollo del Plan de Negocio.
- Puesta en marcha.

Esta guía ayuda a dar el segundo de los pasos. La descripción sobre papel de los aspectos más básicos de la idea, a partir de los cuales, poder empezar a trabajar.

- ✓ *¿Cómo surgió la idea original?*
- ✓ *Motivos para emprender el negocio*
- ✓ *¿En qué consisten los productos/servicios que se quiere comercializar?*
- ✓ *¿Conoce el producto/servicio suficientemente como para ir adaptándolo y mejorándolo?*
- ✓ *¿Está previsto aumentar la actividad del negocio con otros productos/servicios complementarios y/o relacionados? ¿Está previsto aumentar la actividad del*

negocio con otros productos/servicios complementarios y/o relacionados?

- ✓ *Número de personas en la empresa, ¿cuántas serían socios trabajadores y cuántas trabajadores por cuenta ajena?*
- ✓ *Formación y experiencia profesional del grupo promotor acorde con la función a desempeñar*
- ✓ *Mercado al que se dirige (joven, tradicional, de proximidad, maduro, empresas, particulares, ...)*
- ✓ *¿Conoce quién es su competencia? ¿Cómo trabaja? ¿Dónde está?*
- ✓ *¿Cuáles son las oportunidades y cuáles las amenazas respecto de la competencia?*
- ✓ *¿Cree que es importante hacer un estudio de mercado?*
- ✓ *¿Tiene definida la imagen de la empresa? (Logotipo, colores, ...)*
¿Refleja las características de los servicios ofrece? (Calidad, buen precio, ...)
- ✓ *Dónde piensa ubicar el negocio? ¿Por qué?*
- ✓ *¿Está situado el negocio próximo al cliente? ¿Es esto importante para el negocio?*
- ✓ *¿Tiene el local los m² necesarios para desarrollar la actividad?*
¿Cumple los requisitos legales exigidos para su actividad?