



## INFORMACIÓ BÀSICA A L'EMPREDADOR

**EMPREDADOR:** és una persona que identifica oportunitats de negoci i organitza els recursos necessaris per a aprofitar aquestes circumstàncies.

### QUALITATS DE L'EMPREDADOR

- Observador
- Previsor
- Auto-motivat
- Amb inquietud
- Tolera la frustració
- Organitzador, planificador
- Atent a la competència
- Constant i tenaç
- Confia amb ell i amb les seves idees
- Resolutiu
- Amb iniciativa
- Accepta riscos i incerteses

La **IDEA** és el punt de partida de tot projecte empresarial, sense ella no se pot realitzar el Pla d'Empresa.

## FASES PER DUR A TERME LA CREACIÓ D'UNA EMPRESA

### FASE 1: GENERACIÓ IDEES

---

La idea de negoci es pot tenir a vegades clara, però sempre és millor abans de res, valorar-la i comparar-la amb altres que pugem tenir al cap.

Per facilitar la feina pots omplir el requadre realitzat per aquesta finalitat que se facilita al venir al punt d'informació de l'empredador. (DOCUMENT 1)

### FASE 2: OBJECTE SOCIAL

---

En el moment de saber en certesa la idea de negoci s'ha de passar a enquadrar la finalitat perquè neix aquesta empresa.

Raona les necessitats que satisfà, les innovacions que s'aporten i la situació que justifica el buit del mercat.



### **FASE 3: ELECCIÓ DEL NOM**

---

El moment que ja estàs convençut de la idea de negoci a crear, és el moment de posar-li nom. Per tal tasca, ha de complir unes regles:

- Es aconsellable que guardi relació amb el producte o servei a comercialitzar.
- Ha de ser fàcil de pronunciar, d'escriure i de recordar.
- La tipologia i els colors de la font han de concordar amb la imatge corporativa
- Ha de captar l'atenció.

Criteris per el disseny del logotip:

- Aconsellable que guardi relació amb el producte que s'ha de comercialitzar.
- Ha de ser senzill, fàcil de recordar.
- Versàtil, capaç de ser reproduït en qualsevol format i tamany, ja que s'han d'imprimir targetes de visita, però també en ròtols o balles publicitàries.
- Els colors o imatges han d'estar versemblants amb la imatge corporativa, tal com elegància, informalitat, etc.
- Simplicitat per evitar el seu encariment o dificultat de reproduir en diferents mitjans
- Ha de captar l'atenció impressionar.

### **FASE 4: UBICACIÓ**

---

La ubicació del negoci pot ser clau per poder tenir èxit o un fracàs, encara que també es cert que si ens dediquem a la venda online no és important.

Factor importants a tenir en compte:

- Característiques del lloc: preu dels locals, visibilitat, metres del local, amplària del carrer, accessibilitat del transport públic, etc.
- Localització dels competidors: negocis complementaris, concentració empreses, etc.
- Perfil dels residents: edat i nivell econòmic que ha de coincidir amb el perfil de clients potencials
- Proximitat a llocs d'oci o zones peatonals. Analitza qui passa per davant del futur negoci, a quina hora i per quin motiu.
- Originalitat: si sorprèn provocarà una crida ràpida i atraurà consumidors.

Disseny espai físic:

- Façana, on col·locaràs els ròtols o altres elements identificatius
- Decoració interior: ha de reflectir l'estil del negoci, però ha de ser funcional i estètic. És la imatge que se vol transmetre als clients.
- Distribució del local: hem de pensar si s'han de diferenciar diferents àrees del local sense deixar de banda: magatzem, habitació de neteja, banys



Ajuntament  
d'Alaró

I L L E S B A L E A R S

privats, segons decisions s'hauran de plantejar reformes precises o substituir-les per elements mòbils (mapares, cortines, etc).

### **FASE 5: PLA D'EMPRESA (DOCUMENT 2)**

---

El Pla d'Empresa és una eina de treball per desenvolupar una iniciativa empresarial. Obliga als promotors del projecte a iniciar la seva idea empresarial amb uns mínims de coherència, rigor, eficàcia i possibilitats d'èxit. També és una esplèndida carta de presentació del projecte a tercers per sol·licitar finançament, recerca de socis, proveïdors o sol·licitar subvencions.