

## SEQÜENCIACIÓ

### OCTUBRE (4 SESSIONS)

Formació dels equips. Idees de Negoci. Tipus d'empresa. Valoració de l'entorn.

### NOVEMBRE (4 SESSIONS)

#### Pla de màrqueting:

- Disseny del producte/servei
- Marca, imatge de marca
- Previsió de vendes
- Canal de distribució
- Transport i logística
- Càlcul del preu
- Estratègia de comunicació (missatge, creació, suport..)

### DESEMBRE I GENER (5 SESSIONS)

#### Pla de producció:

- Localització i instal·lacions
- Descripció del procés productiu
- Aprovisionament

#### Pla de RRHH:

- Establir les necessitats de Recursos Humans en cada departament de l'empresa.
- Definició de llocs de treball per grups.

### FEBRER (4 SESSIONS)

#### Pla econòmic-financer:

- Cronograma i posada en marxa.
- Pressupost de màrqueting.
- Costos de producció.
- Costos de personal.
- Elaboració de balanços inicials i comptes de resultats dels tres primers exercicis.
- Presentació d'un pla de tresoreria amb detall mensual del primer exercici.
- Determinació de la viabilitat econòmic-financera.

### MARÇ (4 SESSIONS)

Conclusions del projecte, Presentació de participants i annexos interessants.