



EL PLA DE VIABILITAT

El Pla de viabilitat és el document que aglutina tot anàlisi que ja hem fet amb la resta de Plans (màrqueting, producció, recursos humans i econòmic-financer) i conté tota la informació important que fa falta per poder posar en marxa la nostra cooperativa escolar.

El contingut d'aquest document ens ajudarà a concretar més detalls, ens dirà si el projecte és viable i ens permetrà ficar en comú tots els aspectes necessaris per portar a terme les nostres idees.

Amb el **Pla de viabilitat** podrem saber si la nostra idea de cooperativa és econòmica i comercialment possible o no. A més el PLA DE VIABILITAT és un document que podem utilitzar per a presentar al centre escolar o per a demanar un préstec o altre tipus de finançament extern.



FASE PRÈVIA



ANÀLISI DELS AVANTATGES I INCONVENIENTS DE CREAR UNA EMPRESA

Quin és l'objectiu o els objectius personals que volem aconseguir per mitjà de la posada en marxa de la cooperativa escolar?

- Avantatges / inconvenients per a la persona o grup de persones que formaran la cooperativa
- Avantatges / inconvenients per al centre escolar i l'entorn.

ANÀLISI DE LES CARACTERÍSTIQUES DEL GRUP EMPRENEDOR

- Quines característiques han de tindre les persones que treballaran la cooperativa? Les tenim? Estem disposades a adquirir-les?
- Quina experiència personal o formació tenim en l'àmbit que desenrotllarem?
- Quina experiència o formació tenim en l'àmbit de gestió?
- En cas de falta d'experiència o formació, en quins aspectes és necessari formar-se i aprofundir per a facilitar la posada en marxa del projecte, com ho podem solucionar?

LA IDEA

DEFINICIÓ DE L'ACTIVITAT A REALITZAR

- Hem de buscar informació sobre la idea? On?
- Què opinen els companys del centre, els familiars, amics o coneguts sobre la nostra idea, i de professionals qualificats en l'àmbit? Són positives o negatives?
- Quines són les característiques de la idea que ens fa pensar que és interessant i rendible?
- Què necessitem per a decidir-nos i com podem posar en pràctica la nostra idea?

Podem fer un llistat amb aquesta informació:

- **MEMBRES DEL GRUP:** Dades de les persones que formareu la cooperativa escolar: Nom i telèfon.
- **DESCRIPCIÓ DE LA IDEA:** Definir la idea de negoci que tenim, no sols en què consistirà concretament la nostra activitat, sinó en què forma la durem a terme. Si per exemple ens anem a fer samarretes, descriurem com realitzarem la venda, fent insistència en els serveis que oferirem als nostres clients. Explicar breument:
 - les raons per les quals ens hem decidit fer eixa activitat en concret,
 - l'experiència i coneixements que tenim sobre eixe sector o activitat,
 - quines funcions farem cadascú de nosaltres dins la cooperativa.
- **PRODUCTE O SERVEI:** Descriure els productes o serveis que oferirem detallant aspectes que són especialment interessants per als nostres clients, com el seu preu.
- **PÚBLIC OBJECTIU:** Cal definir qui serà qui comprarà els nostres productes o serveis i per quins canals arribarem a ells (venda directa, venda *on-line*, venda al centre educatiu, etc.).
- **IMATGE:** És bo reflexionar sobre la imatge que volem transmetre al nostre públic objectiu, eixa imatge es concretarà en la nostra marca comercial i en com presentem el nostre producte. També ens ajudarà a definir la nostra estratègia de màrqueting i publicitat.
- **COMPRES:** Anàlisi de compres. Indicar els qui seran els nostres proveïdors i basant-se en quins criteris els hem triat: la relació qualitat-preu que ens ofereixen, les formes de pagament amb què treballen, terminis d'entrega, el servei post-venda, etc.



ESTUDI DE MERCAT

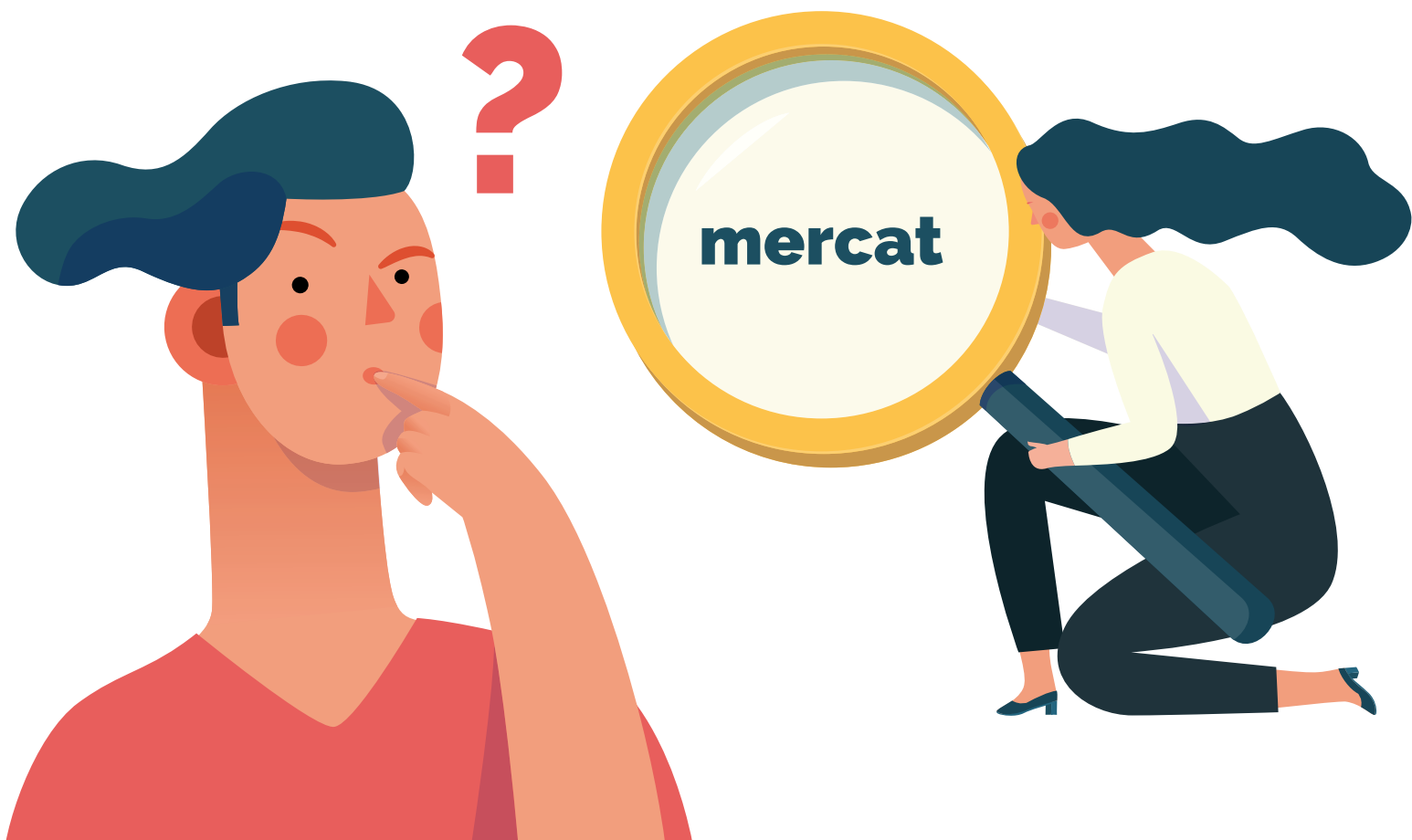
Ens podem fer preguntes com:

- Existeixen ja potencials clients? Qui són?
- Quines són les seues característiques?
- Hi ha altres empreses o cooperatives que duguen a terme la mateixa activitat?
- Què ofereixen i a quin preu?

Amb aquestes reflexions es pretén analitzar si hi ha molta o poca competència, per a determinar si hi ha un buit de mercat que faça que la nostra activitat pugui ser rendible. Es tracta d'estudiar com s'atenen les necessitats del nostre públic objectiu i com les atendrem nosaltres.

Els passos per al nostre estudi de mercat són:

- **Identificar el nostre públic objectiu:** Com hem vist és una part fonamental del procés que donarà èxit a la nostra activitat. Necessitem saber per a qui és el nostre producte o servei? Què nínxols o grups de persones ho consumiran? Què necessiten i com podem connectar-te amb elles?
- **Investigar la nostra competència o les empreses que fan la nostra mateixa activitat:** Ens fixarem en les empreses que venen productes semblants o iguals als nostres, observarem els preus amb què funcionen, serveis que ofereixen, promocions que utilitzen per a atraure clients, on estan situats i com arriben als seus clients. Pot ser molt interessant intentar identificar els punts forts i dèbils de la nostra competència, això ens ajudarà a definir l'activitat.
- **Interactuar amb la nostra audiència:** L'objectiu és aprendre més sobre el que troben valuós en el teu producte o servei, com els està ajudant i què els agradaria veure. A més, mostrant aquesta proximitat, els teus clients se sentiran tinguts en compte i serà més fàcil poder fidelitzar-los.
- **Compilar les dades:** Per últim cal analitzar totes les dades i veure com afecta tota aquesta informació a la nostra idea de negoci.



PLA DE MÀRQUETING



El màrqueting és el conjunt d'activitats que desenvolupa una empresa per a satisfer les necessitats i desitjos dels consumidors amb la intenció d'aconseguir beneficis.

Per tant, al nostre Pla de màrqueting, haurem de definir tots aquests aspectes, com són:

- Quins productes o serveis anem a oferir?
- Quin nom posarem a la cooperativa?
- Quina imatge volem donar de la nostra cooperativa?
- Quina serà la marca dels nostres productes?
- Quin serà l'envàs i l'embalatge que utilitzarem per als nostres productes?
- Quins canals de distribució i venda farem servir?
- Quin preu ficarem als productes?
- Com donarem a conèixer els nostres productes (publicitat, catàlegs, xarxes socials, etc.).

Aquestes qüestions ja s'han definit al **Pla de màrqueting**, així que només caldrà traslladar al Pla de viabilitat les vostres conclusions.





PLA DE PRODUCCIÓ I RECURSOS HUMANS

El Pla de Producció té com a objectiu descriure les operacions de l'empresa, és a dir, el procés de fabricació del producte o de prestació del servei, així com els recursos humans, materials i tecnològics necessaris per al funcionament d'aquestes operacions.

En aquest Pla de producció definirem aspectes com:

- Quines fases componen el procés productiu de la nostra cooperativa escolar?
- On fabricarem els nostres productes?
- Quines instal·lacions necessitarem?
- Quina matèria primera i subministraments necessitarem per a obtenir el producte / servei final?
- Haurem de disposar d'un estoc?
- Quina maquinària i ferramentes necessitarem per a la fabricació?
- Necessitarem mitjans de transport? Quins?
- Quins poden ser els nostres proveïdors més habituals? Quines condicions de pagament podem negociar amb els proveïdors?
- Com organitzem l'activitat de la cooperativa entre les persones sòcies? Com distribuïm els diferents treballs i responsabilitats? Quin nombre de persones són necessàries i què han de fer? Quin serà el nostre organigrama?

Igual que al punt anterior, tindreu resoltes totes aquestes qüestions al **Pla de producció i el Pla de recursos humans**, així que només caldrà traslladar al Pla de viabilitat les conclusions.



PLA ECONÒMIC-FINANCER



El Pla econòmic financer consisteix en l'elaboració de previsions econòmiques per avaluar la viabilitat del negoci dins de la situació econòmic-financera actual i projectar el futur per a poder prendre decisions correctes.

En aquest pla hem de donar resposta a qüestions com:

- Quin és el nostre capital social inicial i de quins recursos econòmics disposem?
- Quins seran els costos per a posar en marxa la nostra activitat i com cobrirem eixos costos? Necessitarem algun tipus de préstec? De quina quantia? En quines condicions? Amb quines garanties o avals podem comptar?
- Podem accedir a algun tipus de subvencions o ajudes econòmiques de l'administració pública?
- Quines despeses i beneficis tindrà la nostra activitat en els diferents escenaris de vendes?
- Quina serà la nostra previsió de tresoreria?
- Què farem amb els beneficis?

Aquestes qüestions ja s'han definit al **Pla econòmic-financer**, amb aquesta informació completarem el nostre pla de viabilitat. Amb aquesta informació podrem saber si l'activitat és viable des del punt de vist econòmic i de solvència financera, que és una qüestió fonamental per a decidir dur a terme la nostra cooperativa escolar.



ACTIVITAT

Per a fer el Pla de viabilitat aglutinarem en un document tota la informació esmentada:

- NOM DELS MEMBRES DEL GRUP
- DESCRIPCIÓ DE LA IDEA
- ESTUDI DE MERCAT
- PLA DE MÀRQUETING:
 - Productes o serveis.
 - Públic objectiu.
 - Nom de la cooperativa, imatge i marca comercial.
 - Envasos i embalatges.
 - Canals de distribució i venda.
 - Preus de venda i vendes estimades.
 - Publicitat i propaganda.
- PLA DE PRODUCCIÓ I RECURSOS HUMANS:
 - Definició del procés productiu.
 - Localització i instal·lacions.
 - Equipament.
 - Matèries primeres i altres aprovisionaments.
 - Mitjans de transport.
 - Proveïdors.
 - Organigrama i organització del treball productiu i de gestió.
- PLA ECONÒMIC-FINANCER:
 - Definició del capital social.
 - Control de costos inicials i costos de producció.
 - Finançament extern.
 - Despeses i beneficis de l'activitat.
 - Pla de tresoreria amb control de cobraments i pagaments.

RECORDA QUE... tota aquesta informació servirà per a portar endavant el projecte cooperatiu de forma organitzada i planificada. També ajudarà a veure si la idea cooperativa és econòmica i comercialment possible. A més el PLA DE VIABILITAT és un document que es pot utilitzar per a presentar al centre escolar o per a demanar un préstec o altre tipus de finançament extern.

