

7.-RECURSOS NECESARIOS



Abordaremos este apartado dando respuesta a la siguiente dos preguntas:

7.1 Recursos que tu empresa va a necesitar para desarrollar la actividad (instalaciones, equipamientos, equipos tecnológicos, mobiliario, elementos de transportes, etc.)

7.2 ¿Necesitas un local abierto al público? ¿Dónde has decidido localizar tu empresa?

7.1 Recursos que tu empresa va a necesitar para desarrollar la actividad (instalaciones, equipamientos, equipos tecnológicos, mobiliario, elementos de transportes, etc.)

En este apartado vas a especificar los **equipos e infraestructuras** necesarios para poner en marcha la empresa.

La relación de los equipos y la infraestructura tendrán que coincidir necesariamente con las inversiones materiales del plan de inversiones del área económico-financiera.

Unidad de Emprendedores

Complejo IDEAL. Parque Empresarial Alcalá X.
Autovía Sevilla-Málaga PK 6,3. 41500 Alcalá de Guadaíra.

 95 493 66 50  www.complejoideal.com/atenea

Proyecto financiado por:

¡Adelante! Haz una lista bien detallada.

Equipos e infraestructura

- Equipos e infraestructura necesarios

- **Terrenos y bienes naturales:** Se trata de solares, fincas rústicas, otros terrenos, minas y/o canteras que necesites para desarrollar tu negocio. Por ejemplo, si tu negocio es una granja agrícola, será el territorio que la granja ocupe; o, si vas a utilizar un solar como garaje o almacén, lo deberás incluir aquí también.
- **Construcciones:** Se trata de cualquier tipo de edificación que utilices, ya sea un local comercial, un granero, una oficina, etc. Si el local no fuese de compra, debes citar el que desees alquilar.
- **Maquinaria:** Conjunto de máquinas mediante las cuales se realiza la extracción o elaboración de los productos o la prestación del servicio correspondiente. Aquí se incluyen también los elementos de transporte interno que se destinen al traslado de personal, animales, materiales y mercaderías dentro de factorías, talleres, etc., sin salir al exterior (carretillas, toros...).
- **Utillaje:** Conjunto de utensilios o herramientas que se pueden utilizar autónomamente o conjuntamente con la maquinaria, incluidos los moldes y plantillas.
- **Mobiliario:** Mobiliario y equipos de oficina, incluyendo ordenadores y demás conjuntos electrónicos que habrás definido en el apartado 1 de esta área.
- **Elementos de transporte:** Vehículos de todas clases utilizables para el transporte terrestre, marítimo o aéreo de personas, animales, materiales o mercaderías que utilices para tu negocio.

Unidad de Emprendedores

Complejo IDEAL. Parque Empresarial Alcalá X.
Autovía Sevilla-Málaga PK 6,3. 41500 Alcalá de Guadaíra.

 95 493 66 50  www.complejoideal.com/atenea

Proyecto financiado por:

- **Otros elementos materiales:** Es el típico cajón de sastre en el que se incluirán, entre otros muchos elementos que no sabemos dónde poner.

7.2 ¿Necesitas un local abierto al público? ¿Dónde has decidido localizar tu empresa?

Los cambios en la competencia derivados de las nuevas necesidades de los consumidores y de la expansión de fórmulas comerciales innovadoras obligan al pequeño y mediano comercio a resaltar sus valores peculiares (proximidad, trato al cliente, asesoramiento, y servicio).

El comerciante debe concebir el establecimiento comercial como un elemento fundamental de su actividad puesto que es el lugar donde se desarrolla la conexión con sus clientes. El resultado final del negocio comercial está condicionado por las características del punto de venta, es decir, tamaño, ubicación, instalaciones, decoración, ambientación interior, escaparate, fachadas o nombre comercial.

El comerciante debe de ser consciente de que el consumidor al seleccionar el establecimiento donde realiza sus adquisiciones se apoya en distintos criterios. De forma concreta, los factores más relevantes en la elección de un establecimiento se pueden resumir en: ubicación, diseño de instalaciones físicas, diversidad de productos, publicidad, y promoción de ventas, personal servicios comerciales y clientela.

Ubicación: Cuanto más cerca vivan los compradores de una tienda, mayores probabilidades habrá de que conviertan en clientes de ella y, por el contrario cuanto más lejos vivan, mayor será el número de opciones y menos probabilidad de que nos elijan.

Diseño de las instalaciones: Las características de diseño reflejan visiblemente la imagen de la tienda y repercuten de manera determinante en la preferencia del público.

Muchos consumidores parecen valorar un establecimiento basándose en el aspecto externo del mismo.

El diseño interior también resulta fundamental en el proceso de creación de imagen (distribución de espacios, iluminación, aire acondicionado).

Diversidad de productos: Bienes y servicios que ofrece un establecimiento diferenciando cinco variables significativas: calidad, surtido, moda, garantía y precio.

Publicidad y promoción de ventas: La publicidad ejerce una poderosa influencia en la creación de una imagen del establecimiento entre las opiniones del consumidor.

La publicidad pretende un doble objetivo: informar a los consumidores, y convencerlos para que compren.

Personal: Los empleados de un establecimiento contribuyen decisivamente a crear la imagen del mismo.

Los consumidores desean efectuar sus compras en tienda donde los vendedores son serviciales, amables, y ofrecen confianza.

Servicios comerciales: Los establecimientos ofertan distintos servicios con el propósito de atraer a los clientes.

Clientela: Los consumidores tienden a preferir establecimientos donde los comparadores se parecen a ellos (podría hablarse de un proceso de correspondencia entre la autoimagen del consumidor y la del establecimiento).

Las principales variables a la hora de valorar serán las siguientes:

Viabilidad comercial:

¿Se encuentra el establecimiento cerca de un núcleo de consumo?

¿Esta integrado el establecimiento dentro de una zona comercial?

¿El lugar es adyacente a otros locales comerciales?

¿Existe complementariedad o competencia con los locales adyacentes?

Accesibilidad:

¿Cuáles son las estructuras viales que permiten llegar al punto de venta?

¿Influencia del vecindario sobre el negocio comercial?

¿Posee el emplazamiento una buena visibilidad desde la vía?

¿Pueden realizarse fácilmente las entregas de los proveedores?

¿Los escaparates y carteles externos son compatibles con las ordenanzas de urbanización?

Factores económicos:

¿Cuáles son los costes de ocupación?

¿Adquisición o arrendamiento del lugar de venta?

¿Cuáles son los costes de mantenimiento del establecimiento?

¿Las ventajas del emplazamiento compensan los gastos?

De todas formas en las fichas de negocios se detallan todo lo referente a comercio en Alcalá.

Unidad de Emprendedores

Complejo IDEAL. Parque Empresarial Alcalá X.
Autovía Sevilla-Málaga PK 6,3. 41500 Alcalá de Guadaíra.

 95 493 66 50  www.complejoideal.com/atenea

Proyecto financiado por: