



# Programa educación financiera emprendedores “Grow finance” Para realizar y gestionar mi plan de negocio.





# ¿POR QUÉ REALIZAR EL PLAN DE NEGOCIO?

- Porque me es útil como herramienta para dirigir y gestionar mi negocio con una visión estratégica (largo plazo) y operativa (decisiones del día a día).
- Porque debo separar el patrimonio que necesito en la familiar del patrimonio que necesito en la empresa o negocio.
- Porque me permite afrontar mejor imprevistos y emergencias, proteger mis ingresos y los de mi familia (jubilación y protección).
- Porque es una herramienta para mi, para tomar decisiones y guiar mi negocio. Además nos permite relacionarnos de una forma más clara con nuestros colaboradores internos (empleados) y externos (gestoría, etc.).
- También es una herramienta para pedir financiación a los bancos y ayudas y subvenciones a las administraciones.





# ¿QUÉ ES PLAN DE NEGOCIO?

**Un servicio de asesoramiento a autónomos y empresarios complementario con el plan financiero personal con el objetivo de que organice y gestione su negocio coordinado con su patrimonio personal.**

**Este servicio incluye:**

- La educación financiera del autónomo o empresario
- La elaboración del plan de negocio.
- El seguimiento.





# ¿CÓMO SE REALIZA EL PLAN DE NEGOCIO?

## 1. HERRAMIENTA

Para realizar el plan de negocio utilizamos una herramienta a la que tiene acceso el cliente de forma on line.

## 2. FORMACIÓN

Consiste en adquirir conocimientos y habilidades para elaborar y gestionar de forma correcta el plan de negocio.

## 3. ESTRATEGIAS

Es la parte más importante del plan, dónde se plasman por escrito las estrategias del negocio. Esta parte emana del propio empresario o autónomo, y en caso necesario buscaríamos ayuda en profesionales externos. En este apartado se refleja la estrategia comercial, marketing, digitalización, inversión, financiación, y ayudas y subvenciones.

## 4. EL INFORME

Todo el trabajo realizado se plasma en un documento por escrito que recoge los productos, objetivos, recursos, estrategias, inversiones y financiación, subvenciones, estados financieros y económicos, y proceso de implementación y seguimiento.



# ¿CÓMO SE REALIZA EL PLAN DE NEGOCIO?

## 1. HERRAMIENTA

Para realizar el plan de negocio utilizamos una herramienta a la que tiene acceso el cliente de forma on line.

## 2. FORMACIÓN

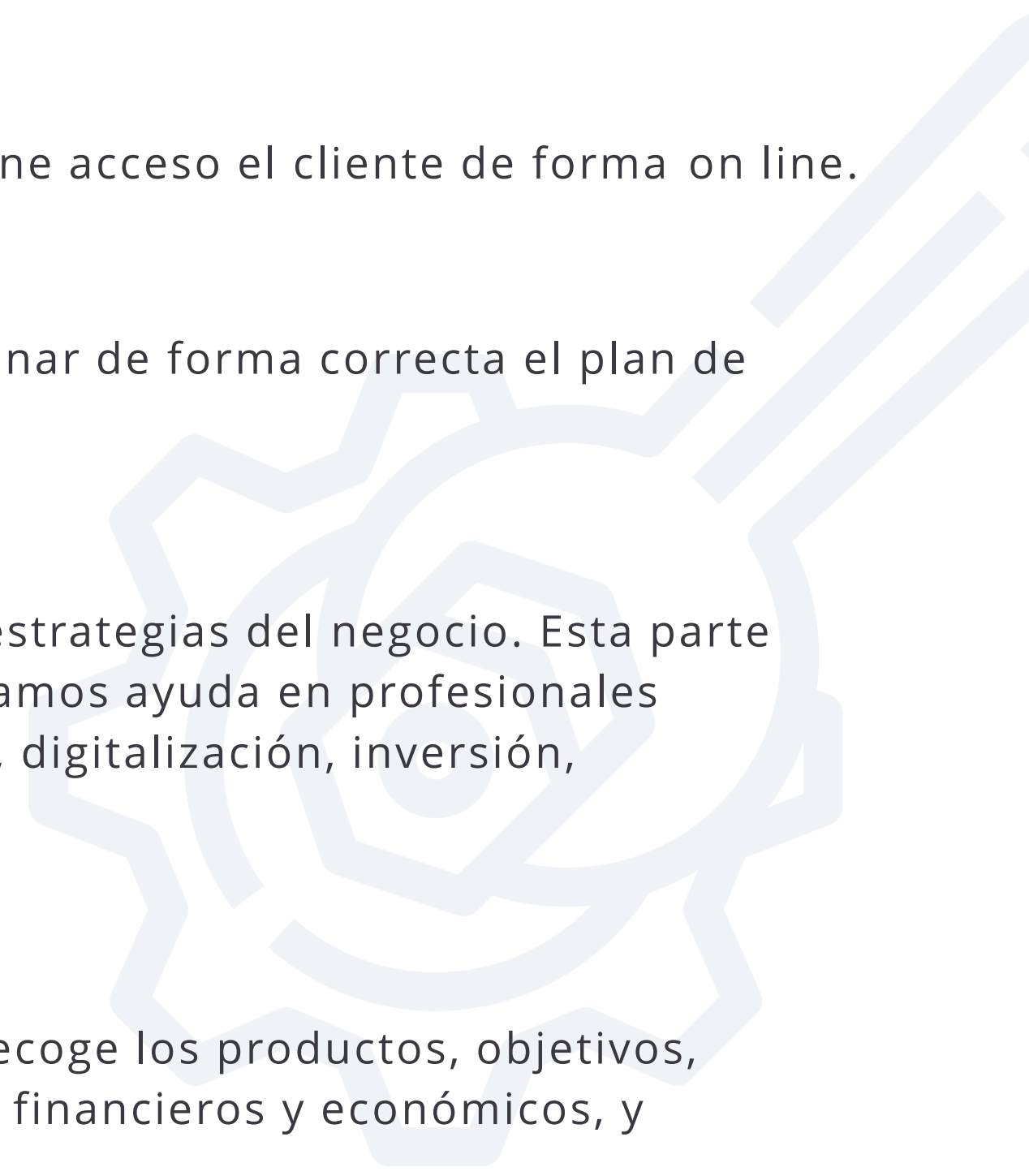
Consiste en adquirir conocimientos y habilidades para elaborar y gestionar de forma correcta el plan de negocio.

## 3. ESTRATEGIAS

Es la parte más importante del plan, dónde se plasman por escrito las estrategias del negocio. Esta parte emana del propio empresario o autónomo, y en caso necesario buscaríamos ayuda en profesionales externos. En este apartado se refleja la estrategia comercial, marketing, digitalización, inversión, financiación, y ayudas y subvenciones.

## 4. EL INFORME

Todo el trabajo realizado se plasma en un documento por escrito que recoge los productos, objetivos, recursos, estrategias, inversiones y financiación, subvenciones, estados financieros y económicos, y proceso de implementación y seguimiento.





# PRECIOS



## PLAN DE NEGOCIO AUTONOMOS Y PYMES 50€+iva (60,50€) la hora

- Se contrata por paquetes de 4 horas.
- Se realiza en sesiones presenciales o por teams.
- Al finalizar se entrega un documento denominado "Plan de Negocio"
- El servicio puede continuar con un seguimiento periódico de las estrategias.



# FORMACIÓN DEL EDUCADOR Y HERRAMIENTA



## Formación educadores

- Curso práctico de 21 horas por Teams (3 horas al día)
- Precio alumno: 600€
- Mínimo 10 alumnos por curso.

## Herramienta plan de negocio

- Herramienta on line bajo licencia (precio dependerá del nº de licencias).
- Opción elaboración herramienta propia.