



## ANNEX II. MEMÒRIA DEL PROJECTE

Per tal de valorar la vostra candidatura a participar en l'ET Sant Martí de Riucorb i poder-vos oferir una millor orientació necessitem que empleneu el següent document en què plasmeu quina és la vostra idea de negoci/projecte ramader, explicar quina previsió de viabilitat econòmica teniu, destacar possibles elements innovadors i elaborar una proposta organitzativa del treball.

L'espai test agroramader de Sant Martí de Riucorb és un espai d'emprenedoria, per tal d'ajudar la persona tester a desenvolupar la seva activitat i generar els ingressos suficients a la viabilitat econòmica del projecte. Per això, és necessari disposar de certes capacitats, experiència, recursos i planificació, que es desglossen en aquesta memòria.

**Us animem a enviar un correu a [assocvalldelcorb@gmail.com](mailto:assocvalldelcorb@gmail.com) per rebre suport personalitzat i informació econòmica per a poder elaborar el pla de viabilitat inclòs en la memòria del projecte.**

### ÍNDEX DE CONTINGUTS

- I. LA PERSONA EMPRENEDORA
- II. EL PROJECTE: Model CANVA, DAFO i descripció detallada (5 punts)
- III. EL PLA DE NEGOCI: catàleg de productes i previsió de vendes (5 punts)
- IV. EL PLA DE MÀRQUETING: clients, competència, canals i estratègies de venda (5 punts)
- V. LA PLANIFICACIÓ ECONÒMICA I FINANCERA: ingressos/despeses i balanç (5 punts)
- VI. LA PROPOSTA D'ORGANITZACIÓ DEL TREBALL, projecte col·lectiu o candidatura de suport (5 punts)
- VII. LA VISIÓ A LLARG TERMINI I ELEMENTS INNOVADORS (5 punts)

## **I. LA PERSONA EMPRENEDORA.**

**Nom i cognoms:** \_\_\_\_\_

Respon de manera breu a les següents preguntes.

**Què em motiva a l'hora d'iniciar una activitat agroramadera?**

**Quina experiència/capacitats tinc?**

**Quines competències/habilitats tinc?**

- Motivació
- Autoconfiança
- Autonomia
- Capacitat de treball
- Planificació
- Creativitat
- Innovació
- Comunicació i orientació comercial
- Treball en equip








**De quins recursos dispo?**

- Recursos operatius: cotxe o furgoneta, mòbil, ordinador, gos d'atura, altres.
- Recursos econòmics: Quina serà la teva estratègia de sosteniment econòmic personal durant el període inicial del test, mentre l'activitat no generi ingressos recurrents suficients, d'acord amb el pla de viabilitat econòmica presentat?
- Xarxa: Quines persones o entitats poden facilitar l'activitat comercial?

## II. IDEACIÓ DEL PROJECTE: Els pilars del teu projecte (5 punts)

### Model CANVA

Per explicar-nos la teva idea omple aquesta plantilla CANVAS. Concreta el màxim possible.

 <p><b>XARXA DE PARTNERS</b></p> <p>Qui forma la meua xarxa d'aliats?</p> <p><b>COM</b></p>	 <p><b>ACTIVITATS CLAU</b></p> <p>A través de quines activitats genero valor?</p>	 <p><b>OFERTA PROPOSTA DE VALOR</b></p> <p>Quin valor (productes i serveis) desitjo crear i oferir als meus clients? Per què em van escollir?</p> <p><b>QUÈ</b></p>	 <p><b>RELACIONS AMB ELS CLIENTS</b></p> <p>Com em relaciono amb els meus clients?</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=TAmp-6Ya8v8">https://www.youtube.com/watch?v=TAmp-6Ya8v8</a></p> <p><b>QUI</b></p>	 <p><b>SEGMENTS DE CLIENTS</b></p> <p>Quins són els meus clients?</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=J8VGT67s0c4">https://www.youtube.com/watch?v=J8VGT67s0c4</a></p>
 <p><b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b></p> <p>Quins costos suposa la meua activitat?</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=aNRyL-dpPsU">https://www.youtube.com/watch?v=aNRyL-dpPsU</a></p> <p><b>QUANT</b></p>		 <p><b>FLUXES D'INGRESSOS</b></p> <p>Com genero ingressos? Com finanço l'activitat?</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=WT8mkUpbd5k">https://www.youtube.com/watch?v=WT8mkUpbd5k</a></p>		

### Resum del projecte

Fes un resum de com serà el teu projecte, destacant els elements que aporten valor i singularitat.

## DAFO del projecte

Omple una matriu DAFO del teu projecte.

	Positiu per a assolir l'objectiu	Negatiu per a assolir l'objectiu
Origen intern (atributs de l'empresa)	Fortaleses	Debilitats
Origen extern (atributs de l'ambient)	Oportunitats	Amenaces



Any 2												
Productes / Serveis	G	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

Any 3												
Productes / Serveis	G	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

Vols justificar la teva estimació o afegir algun comentari?

#### **IV. PLA DE MÀRQUETING (Què sé del mercat al qual em dirigeixo?) (5 punts)**

Respon de manera breu a les següents preguntes.

- Qui són els teus clients potencials, pel que fa a la venda de llet d'ovella i de corders? A qui vendràs?
- Qui és la teva competència? Qui més està fent quelcom similar? Fes una llista amb les seves característiques.
- Quins canals de comunicació faràs servir per arribar a la clientela?
- Què faràs perquè sigui visible?
- Què faràs perquè et comprin?
- Què faràs perquè et recomanin?

## V. PLANIFICACIÓ ECONÒMICA I FINANCERA (5 punts)

Fes una descripció i estimació de la teva previsió econòmica i financera. Desglossa els ingressos (venda de productes, prestació de serveis, ajuts, etc.) i les despeses (compra matèries primeres, despeses sanitàries, altres compres, manteniment i reparacions, serveis externs, subministraments, assegurances, transport, etc.) totals anuals que preveus tenir, les amortitzacions i interessos (en cas que en tinguis) i calcula el balanç final.

Recorda fer aquest exercici per 3 anys, o fins a aconseguir l'equilibri econòmic de l'explotació, tenint en compte les diferents fases del projecte tal com estan desglossades a les bases de la convocatòria: fase d'arrencada, de transició i de consolidació.

**Per obtenir informació econòmica sobre els preus vigents i les previsions d'ingressos i despeses, recorda també enviar un correu a [assocvalldelcorb@gmail.com](mailto:assocvalldelcorb@gmail.com).**

És possible fer servir un altre model de planificació econòmica i financera si es considera adient.

Assenyalat, quan és possible, les fonts d'on treus la informació.

Replica les taules per cada any fins aconseguir el punt d'equilibri de l'activitat.

Ingressos	€/any
Total	

Despeses	€/any
Total	

Amortitzacions	€/any
Total	

Interessos	€/any
Total	

Balanç	€/any
INGRESSOS VENDES	
INGRESSOS AJUTS	
DESPESES GRANJA	
RESULTAT BRUT	
AMORTITZACIÓ	
INTERESSOS PRÉSTEC	
<b>RESULTAT NET</b>	

## **VI. L'EQUIP I LA PROPOSTA D'ORGANITZACIÓ DEL TREBALL, projecte col·lectiu o candidatura de suport (5 punts)**

Encara que el ramat sigui petit i al principi no estigui en producció, un projecte ramader és molt exigent quant a dedicació. Des d'un bon inici ja es preveu una càrrega de feina important, especialment en tasques de coordinació, treball en xarxa i procés d'aprenentatge. A mesura que augmenta la producció i s'incorporen les tasques de comercialització, també s'incrementa el volum de feina. Per això, i també per poder fer front possibles imprevistos o necessitats de

conciliació així com per poder assumir tasques relacionades amb la divulgació o l'acollida de nous testers, es recomana comptar amb una segona persona de suport amb qui treballar en equip i repartir tasques.

Explica com s'abordarà el volum de feina per realitzar l'activitat tenint en compte l'increment gradual del ramat i de la producció de llet i corders tal com està descrit a les fases de l'activitat.

Per aquest motiu es valorarà la presentació de candidatures de suport i, si escau, la presentació d'una proposta d'organització que defineixi rols i tasques (interlocució amb el grup motor, gestió i cura del ramat, comercialització i venda, divulgació i comunicació, etc). Es considera que aquest treball en equip permetrà millorar la qualitat de vida de les persones emprenedores, potenciant al mateix temps la diversificació de l'activitat econòmica de la finca i augmentant la seva solvència davant possibles imprevistos.

En cas de projecte col·lectiu o de presentar una candidatura de suport, **adjunta el CV i carta de motivació d'una segona persona** i explica'ns detalladament quin rol tindrà cadascú, com us repartireu les tasques (interlocució amb el grup motor, gestió i cura del ramat, comercialització i venda, divulgació i comunicació, etc) i com us organitzareu (jornades de treball, planificació i organització interna, etc.)

Si no presentes una candidatura de suport però t'interessa o creus adient disposar d'una persona de suport, el Grup Motor pot vetllar per facilitar-te algunes persones candidates (sorgides en aquest mateix procés de selecció o altres canals). Indica'ns quines competències clau li demanaries i com plantejaries la distribució de tasques i el treball en equip, tal i com es demana en el cas anterior.

## **II. LA VISIÓ A LLARG TERMINI I ELEMENTS INNOVADORS (2,5 punts)**

Explica'ns quins elements són clau i singulars de cara a garantir la viabilitat del projecte a llarg termini, possibles accions innovadores per a reforçar la funció pedagògica i social de l'espai test i/o altres elements d'innovació a destacar.