

3.1.2 Ventajas competitivas del producto/servicio. Breve estudio de la competencia.

3.1.3 Evolución posible del producto/ servicio.

3.2 Estudio del mercado.

3.2.1 Características del mercado, tendencias.

3.2.2 Perfil del cliente (características en cuanto a edad, sexo, nivel económico, costumbres, domicilio, etc)

3.2.2 Necesidades que se satisface con el producto/servicio:

3.3 Localización de la empresa en el centro de empresas; justificación de la localización, zonas de influencia, distribución espacial del local, etc.

4. Plan de producción o de operaciones

*4.1 Características del **proceso de prestación del servicio** o de operaciones a realizar (especificando los que serán realizados por la propia empresa y los que serán subcontratados).*

*4.2 **Planificación de la "secuencia de tareas"** (desde que los proveedores nos sirven las materias primas o inputs hasta que el producto final está listo para ser enviado al cliente)*

*4.3 **Recursos requeridos en el centro de empresas.***

4.3.1 Locales e instalaciones

4.3.2 Equipos técnicos

4.3.3 Recursos humanos (número de empleados, formación y experiencia requeridas, sistema de selección, tipos de contratos a realizar, necesidades de subcontratación de servicios, etc)

4.3.4 Materias primas. Proveedores (cantidades mínimas necesarias en almacén, análisis de los diferentes proveedores, etc.) Especificar si son locales o comarcales tanto proveedores como materias primas.

4.3.5 **Medidas de calidad, prevención de riesgos laborales y medio ambiente.** (En el caso de que fuesen a existir)

5. Plan de fechas

5.1 Objetivos de la empresa en el centro de empresas a medio plazo

5.2 Objetivos de la empresa en el centro de empresas a largo plazo

6. Plan económico - financiero

6.1 Cuenta de Resultados último ejercicio

6.2 Balance de la empresa (último ejercicio)

6.3. Plan de inversiones en el Centro de Empresas.

7. Aspectos legales que afectan a la empresa: forma jurídica de la empresa etc.

8. Conclusiones

9. Anexos (copia de aquella documentación que se considere relevante).