**FORMULARI 2: PER A LA MODALITAT 6.**

**ÉS OBLIGATORI QUE PELS PROJECTES EMMARCATS A LA MODALITAT 6 ES COMPLIMENTI AQUEST DOCUMENT**

**Descripció bàsica del projecte per a la sol·licitud de subvenció a l’Ajuntament de Barcelona per a l’impuls socioeconòmic del territori (any 2018)**

*L’extensió màxima d’aquest document ha de ser 12 pàgines, és a dir 6 fulls per ambdues cares màxim.*

1. **DADES BÀSIQUES**

* Nom de la persona física o jurídica sol·licitant:

CIF:

* Nom i cognoms de la **persona** **responsable** del projecte:

NIF/NIE:

Telèfon de contacte:

Correu electrònic:

* 1. Completa la següent taula de viabilitat del projecte.

*(Heu de concretar amb màxima cura el pla financer)*

|  |  |
| --- | --- |
| **DADES PROJECTE DE LA NOVA ACTIVITAT** | |
| **NOM** | * *Indicar el nom comercial nova activitat* |
| **PREVISIÓ DE DATA ALTA ACTIVITAT EMPRESA (036)**  ***Si ja està donada d’alta en quina data ho va estar.*** | * *DD/MM/AAAA* |
| **RELACIÓ DE LLICÈNCIES QUE S’HAN DE SOL·LICITAR PER A DESENVOLUPAR EL NEGOCI** | * *Tipus de llicència 1* * *Tipus de llicència 2 ...* |
| **DESCRIPCIÓ DEL PROJECTE** | |
| **DESCRIPCIÓ DE L’ACTIVITAT QUE ES VOL REALITZAR A LA NOVA UBICACIÓ** | * *Origen de la idea de negoci o motiu pel qual es requereix una segona ubicació* * *Descripció de l’activitat que es durà a terme* * *Descripció dels principals aspectes del producte o servei (major especificitat que amb l’activitat).* |
| **QUINA NECESSITAT DE MERCAT COBREIX** | * *Quina és la necessitat de mercat que satisfà el seu producte?* * *Competència: De cara al client, hi ha alternatives existents al territori (hi ha altres negocis que ofereixin el seu producte/servei o un de similar?)* * *Hi ha diferències entre el seu producte o servei i el de la resta de negocis del mateix territori? Quin es el seu valor afegit?* |
| **ANÀLISI EMPRESES PROVEÏDORES** | * *Nom de les principals empreses proveïdores del sector* * *Enumeració dels 3 proveïdors més importants que presten serveis a l’empresa i la seva importància dins el procés de producció.* |
| **ANÀLISI CLIENTELA** | * *A qui es dirigeix el negoci?* * *Segmentació del públic objectiu.* |
| **COMUNICACIÓ I PROMOCIÓ** | * *Quines eines o instruments utilitzarà per donar-se a conèixer?* * *Planifiqui temporalment les accions de promoció i comunicació* |
| **VENDES** | * *Quin preu mig tindran els diferents productes o serveis? Com calcula la previsió de vendes? Quins supòsits / dades utilitza per estimar la previsió de vendes?* * *Fixar preus: marge sobre les compres.* |
| **CALENDARI-PLANIFICACIÓ** | * *Calendaritzi i expliqui els passos que realitzarà: Pla d’acció i cronograma de les diferents accions en el primer any de creació de la nova activitat.* |
| **ORGANITZACIÓ** | * *Com s’organitzarà el negoci a nivell intern? (valors interns / organigrama de l’entitat)* |
| **EQUIP** | * *Breu presentació de l’equip promotor (màxim 4/5 línies per persona)* |

* 2. Desenvolupa quina és la relació entre el projecte i el barri on es durà a terme l’activitat en local de planta baixa

*(Veure Criteri de Valoració Únic 2, CVU 2)*

* 3. Desenvolupa quin és el vincle que durà a terme l’empresa o entitat amb el teixit socioeconòmic de l’entorn.

*(Veure Criteri de Valoració Únic 3, CVU 3)*

**ADJUNTAR OBLIGATÒRIAMENT AL FORMULARI 2 (MODALITAT 6):**

**1) El document bàsic 3: Formulari de pressupost que inclou:**

* **La pestanya 1 amb el pla de tresoreria del primer any**
* **La pestanya 2 amb el Compte de resultats dels anys 2018 a 2020.**

1. **En cas de ser una persona jurídica que ja té activitat econòmica i vol ampliar el seu negoci, cal adjuntar els 2 darrers balanços d’activitat (2016 i 2017)**