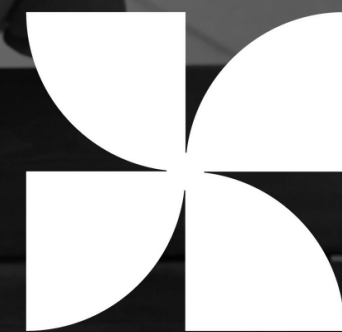




deLuna
HOMES

Guía de acompañamiento para la creación de empresas

ÍNDICE

01

INTRODUCCIÓN

02

FASES DEL PROCESO

03

CONCLUSIÓN



Crear una empresa es mucho más que tener una buena idea. Supone un proceso que combina motivación, análisis, planificación, formación y una ejecución legal y operativa bien estructurada. A continuación, te guiamos paso a paso a través de las fases clave para emprender con éxito en Granada, teniendo como referencia los recursos públicos y locales disponibles.

En **deLuna HOMES** ponemos a tu disposición locales ubicados en las zonas comerciales más activas de Granada, bien comunicados y a precios inmejorables para que encuentres el espacio perfecto para ti.

Fase 1.

DE LA IDEA AL MODELO DE NEGOCIO: PRIMERAS REFLEXIONES

Todo comienza con una idea. A veces, esta surge de la experiencia profesional, otras veces de una afición, una necesidad detectada en el entorno, o incluso de una oportunidad tecnológica. Lo fundamental es analizar si esta idea puede transformarse en un proyecto empresarial viable.

Para comenzar, es recomendable reflexionar sobre:

- ¿Qué problema resuelve mi producto o servicio?
- ¿Quién lo necesita? ¿Existe una demanda real?
- ¿Qué me hace diferente de la competencia?

Una herramienta útil en este punto es el modelo Lienzo de negocio, que permite plasmar visualmente los elementos clave del negocio: propuesta de valor, clientes, canales de venta, estructura de costes, fuentes de ingresos, etc.

Recurso recomendado: Lienzo Modelo de Negocio - IPYME



Fase 2.

EVALUACIÓN Y PLANIFICACIÓN: EL PLAN DE EMPRESA

Una vez definida la idea, el siguiente paso es comprobar su viabilidad desde distintas perspectivas.

Sabemos que todo negocio necesita visibilidad. Por lo que elegir un local con una buena ubicación puede ser la diferencia entre tener clientes ocasionales o habituales. Explora nuestras opciones de zonas comerciales clave para empezar con ventaja.

EMPRENDER NO TIENE QUE SER CARO

En **deLuna HOMES** te ofrecemos locales comerciales en las mejores ubicaciones de la ciudad **desde 300€**, lo que te supondría 10 € al día, para que puedas invertir más en hacer crecer tu empresa.

UNA VEZ ELEGIDA LA MEJOR UBICACIÓN PARA TU MODELO DE NEGOCIO, DEBERÁS *crear un Plan de Empresa.*

El plan de empresa es el documento que permite estructurar toda la información de forma clara y ordenada. No solo sirve como hoja de ruta interna, sino que es esencial si se desea acceder a financiación o subvenciones. **El plan debe incluir como mínimo:**

01	02	03	04	05
Análisis del entorno	Estudio de mercado	Organización y recursos humanos	Estudio económico-financiero	Plan de marketing
Factores sociales, económicos, tecnológicos y políticos.	Identificación de clientes potenciales, análisis de la competencia y estimación de la demanda.	Estructura interna, perfiles del equipo, políticas de contratación y formación.	Previsiones de ingresos y gastos, balance de situación, necesidades de financiación y umbral de rentabilidad.	Definición del producto/servicio, política de precios, canales de distribución y estrategia de comunicación.

UNA VEZ ELEGIDA LA MEJOR UBICACIÓN PARA TU MODELO DE NEGOCIO, DEBERÁS *crear un Plan de Empresa.*

El plan de empresa es el documento que permite estructurar toda la información de forma clara y ordenada. No solo sirve como hoja de ruta interna, sino que es esencial si se desea acceder a financiación o subvenciones. **El plan debe incluir como mínimo:**

01

Análisis del entorno

Factores sociales, económicos, tecnológicos y políticos.

02

Estudio de mercado

Identificación de clientes potenciales, análisis de la competencia y estimación de la demanda.

03

Organización y recursos humanos

Estructura interna, perfiles del equipo, políticas de contratación y formación.

04

Estudio económico-financiero

Previsiones de ingresos y gastos, balance de situación, necesidades de financiación y umbral de rentabilidad.

05

Plan de marketing

Definición del producto/servicio, política de precios, canales de distribución y estrategia de comunicación.

Fase 3.

FORMACIÓN PARA EMPRENDER CON ÉXITO

Emprender no solo requiere una idea clara, sino también conocimientos en gestión, fiscalidad, marketing digital, habilidades comerciales o liderazgo. La formación continua es clave, tanto en el área técnica del negocio como en las competencias empresariales.

¿DÓNDE FORMARTE?

Escuela Municipal de Emprendimiento (Ayuntamiento de Granada). ↗

Aula Mentor: formación online accesible desde cualquier punto. ↗

Cursos de Formación Profesional para el Empleo. ↗

Seminarios y talleres en los CADEs. ↗

Fase 4.

FORMACIÓN PARA EMPRENDER CON ÉXITO

Una de las decisiones más relevantes es qué forma jurídica adoptar. Esta decisión dependerá de factores como el número de personas promotoras, el nivel de responsabilidad que se quiere asumir, la fiscalidad, la necesidad de inversión inicial y la complejidad del negocio. **Algunas opciones frecuentes:**

Empresario individual - Autónomo

Más sencillo y económico, pero con responsabilidad personal ilimitada.

Sociedad Limitada - SL

Ideal para proyectos con varios socios y necesidad de limitar la responsabilidad.

Sociedad Laboral o Cooperativa

Opciones para proyectos colectivos con vocación social.

Comunidad de Bienes o Sociedad Civil

Muy usada en negocios familiares o de confianza, aunque menos aconsejable si se prevé crecimiento.

Puedes comparar formas jurídicas en [Plataforma PYME – Formas Jurídicas](#)

Fase 5.

FINANCIACIÓN Y RECURSOS PARA EMPEZAR

Casi todo negocio necesita recursos para arrancar. Ya sean propios o ajenos, la financiación debe estar prevista desde el inicio y recogida en el plan de empresa.

01. Recursos propios o familiares. Suelen ser la primera fuente de financiación, especialmente en las fases iniciales.

02. Entidades financieras:

- Microcréditos sin aval (como Microbank).
- Préstamos ICO para emprendedores.
- Financiación ENISA (en proyectos innovadores).

03. Ayudas y subvenciones:

- Pago único o capitalización del paro.
- Ayudas a la cuota de autónomo (Cuota Cero).
- Subvenciones al inicio de actividad o a la contratación.
- Bonificaciones municipales (licencias, apertura, etc.).



*En deLuna Homes
sabemos que los comienzos
son difíciles*

Por ello no cobramos gastos de gestión y te damos facilidades como una carencia inicial para que puedas comenzar tu negocio con seguridad.

Fase 6.

CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

Una vez tomada la decisión de emprender, hay que dotar legalmente de forma al negocio. Esto incluye los trámites de constitución (si es una sociedad) y los de puesta en marcha.

Trámites esenciales:

- ⌵ Alta en Hacienda (modelo 036/037).
- ⌵ Alta en Seguridad Social (RETA o régimen general).
- ⌵ Constitución de la sociedad ante notario e inscripción en el Registro Mercantil (si aplica).
- ⌵ Solicitud de licencias municipales: licencia de obras y licencia de apertura.
- ⌵ Comunicación de apertura del centro de trabajo.
- ⌵ Trámites específicos según la actividad: registro sanitario, declaración ambiental, etc.

Si vas a crear una S.L., puedes simplificarlo a través del Punto PAE electrónico (<https://www.circe.es>)

Fase 7.

PUESTA EN MARCHA Y LANZAMIENTO

Ya tienes la empresa creada. Ahora toca validarla en el mercado real.

Acciones recomendadas:

- ⌵ Activar los canales de comunicación: web, redes sociales, campañas publicitarias, etc.
- ⌵ Potenciar la visibilidad de nuestros locales comerciales con una cartelería atractiva. Para sacar el máximo partido a la ubicación gracias a la cual tendrás muchas visualizaciones tanto de vehículos como de peatones.
- ⌵ Iniciar la actividad de forma progresiva si es posible (fase piloto).
- ⌵ Implementar el plan de marketing y medir los resultados.
- ⌵ Controlar la tesorería con rigor.
- ⌵ Ajustar el rumbo en función de la respuesta del mercado.

Conclusión.

Emprender no debe ser un camino solitario. La administración pública pone a tu disposición herramientas, espacios, mentores y financiación para que puedas centrarte en lo más importante: desarrollar un proyecto que tenga sentido y futuro.

Desde **deLuna Homes** te apoyaremos durante todo el proceso para que no te sientas tan solo, gracias a la atención personalizada de nuestro departamento comercial.

Combinar motivación, conocimiento, planificación y acompañamiento es la fórmula que más aumenta las probabilidades de éxito empresarial.



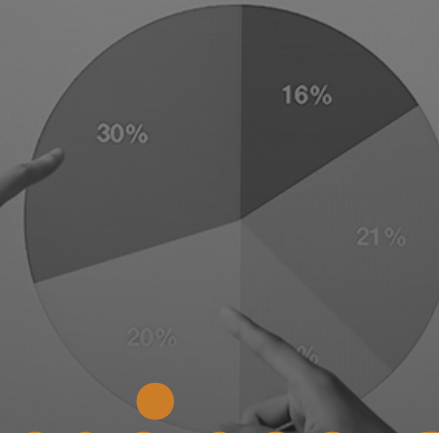
single category, such as the number of products sold by each salesperson. Pie charts show each category's value as a percentage of the whole.

PARTICIPANT	UNITS SOLD
Andy	11
Chloe	15
Daniel	9
Grace	14
Sophia	21

Column Chart

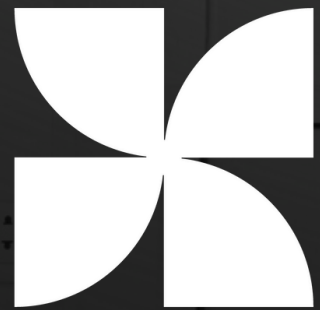


Pie Chart



● Andy
● Chloe
● Daniel
● Grace
● Sophia

¡Tu próximo negocio comienza aquí!



deLuna
HOMES

Fuentes:

