



ANÁLISIS DE VIABILIDAD

Una vez que hemos hecho el análisis del producto, mercado, cliente y competencia de nuestra idea de negocio el siguiente paso será realizar un **ANÁLISIS DE VIABILIDAD** para ver si nuestro producto o servicio es viable o no. Qué áreas hay que desarrollar para ello?

ÁREAS A DESARROLLAR

ANÁLISIS DE VIABILIDAD	1.-UBICACIÓN	-Definir CRITERIOS DE UBICACIÓN -ESTUDIO LOCALIZACIÓN
	2.-VENTAS	-Calcular VENTAS TOTALES -Ponderar % COMPETENCIA -Definir % MERCADO -Desglose por FAMILIAS
	3.-COMPRAS	-Calcular VOLUMEN COMPRAS/aprovisionamientos o dimensión de servicios -Artículos ABC -Stock seguridad -Gestión Stocks -Logística y almacén
	4.-RRHH	-Detección de necesidades de personal - COSTES -Cualificación necesaria
	5.-FORMA JURÍDICA	-Estudio sobre la forma jurídica más idónea
	6.-INVERSIONES	-Identificación y valoración de las necesidades de inversión. -Procedencia de los recursos
	7.-ECONÓMICO FINANCIERO	-Gastos fijos/variables: UMBRAL - CTA EXPLOTACIÓN provisional - BALANCE situación provisional -Presupuesto datos TESORERÍA -Comprobación ratios del sector

