

GUÍA PARA EMPRENDER EN SAYAGO

De la idea al negocio

¿Tienes una idea?
¿Quieres montar un negocio en Sayago?

Emprender no empieza cuando te das de
alta como autónomo.
Empieza mucho antes con:



Esta guía te ayuda a recorrer ese camino
paso a paso.

S



BLOQUE 1



MI IDEA

1. ¿QUÉ QUIERO HACER?

Empieza por explicarlo de forma sencilla.

Mi idea de negocio

Quiero crear:

Voy a ofrecer:

☐ Productos

☐ Servicios

☐ Experiencias

☐ Productos y servicios

☐ Otro: _____

Mi actividad se desarrollará principalmente en:

Municipio: _____

Comarca / zona: _____

2. ¿QUÉ NECESIDAD SOLUCIONO?

Una buena idea de negocio no consiste únicamente en vender algo.

Consiste en **resolver una necesidad**.

Completa:

Mi cliente necesita...

Actualmente lo soluciona mediante...

Mi negocio le permitirá...

La necesidad que quiero solucionar es:

3. MI PROPUESTA DE VALOR

Completa esta frase:

Mi negocio ayuda a _____ a conseguir _____ mediante _____.

Ejemplo:

Mi negocio ayuda a personas mayores de la comarca a mantener su autonomía mediante un servicio de asistencia a domicilio cercano y flexible.

Mi propuesta:

¿Qué me hace diferente?

- ☐ Precio
- ☐ Calidad
- ☐ Cercanía
- ☐ Especialización
- ☐ Atención personalizada
- ☐ Producto local

- ☐ Experiencia
- ☐ Comodidad
- ☐ Innovación
- ☐ Sostenibilidad
- ☐ Otro: _____

BLOQUE 2

MI CLIENTE Y MI MERCADO

4. ¿QUIÉN ES MI CLIENTE?

No vale responder:

“Todo el mundo.”

Cuanto mejor definas tu cliente, más fácil será vender.

MI CLIENTE PRINCIPAL

Edad aproximada: _____

Dónde vive: _____

Situación: _____

Qué necesita: _____

Qué problema tiene: _____

Qué valora: _____

Cuánto estaría dispuesto a pagar: _____

Dónde busca información: _____

MI ARQUETIPO DE CLIENTE

Nombre ficticio:

¿Cómo es?

¿Qué necesita?

¿Qué le preocupa?

¿Qué le haría comprar?

¿Dónde puedo encontrarlo?

5. ¿DÓNDE ESTÁ MI MERCADO?

Un negocio ubicado en Sayago no tiene por qué vender únicamente a personas de Sayago.

Marca tus posibles mercados:



MERCADO LOCAL

Clientes de mi municipio.

¿Quiénes?



MERCADO COMARCAL

Clientes de otros municipios de Sayago.

¿Dónde?



MERCADO PROVINCIAL

Clientes de Zamora y otras zonas.

¿Quiénes?

MERCADO TURÍSTICO

Visitantes de:

☐ Arribes del Duero

☐ Sayago

☐ Zamora

☐ Salamanca

☐ Portugal

☐ Otros: _____

MERCADO DIGITAL

¿Puedo vender fuera del territorio?

☐ Sí

☐ No

¿Cómo?

6. ANALIZA TU COMPETENCIA

Busca al menos **5 negocios o alternativas** que puedan competir contigo.

Competidor	Qué ofrece	Precio	Fortalezas	Debilidades

Después de analizar la competencia:

¿Qué hacen bien?

¿Qué podría hacer yo de otra manera?

¿Qué necesidad no está suficientemente cubierta?

BLOQUE 3

MI NEGOCIO

7. ¿CÓMO VOY A GANAR DINERO?

Define tus fuentes de ingresos.

- ☐ Venta de productos
- ☐ Prestación de servicios
- ☐ Reservas
- ☐ Experiencias
- ☐ Suscripciones
- ☐ Cuotas
- ☐ Comisiones
- ☐ Venta online
- ☐ Otra: _____

Mis principales productos/servicios

Producto/servicio	Precio	Ventas estimadas/mes	Ingresos

Producto/servicio	Precio	Ventas estimadas/mes	Ingresos

Mi principal fuente de ingresos será:

8. ¿QUÉ NECESITO PARA EMPEZAR?

ESPACIO

- ☐ Local
- ☐ Oficina
- ☐ Taller
- ☐ Almacén
- ☐ Cocina/obrador
- ☐ Espacio compartido
- ☐ No necesito espacio físico

Necesito:

EQUIPAMIENTO

VEHÍCULO

- ☐ Sí
- ☐ No

Tipo:

TECNOLOGÍA

- ☐ Ordenador
- ☐ TPV
- ☐ Página web
- ☐ Software de gestión
- ☐ Redes sociales
- ☐ Sistema de reservas
- ☐ Otro

PERSONAL

- ☐ Trabajaré solo/a
- ☐ Necesitaré contratar
- ☐ Colaboraré con profesionales

Número estimado:

9. MIS PROVEEDORES Y COLABORADORES

Proveedores principales

Qué necesito	Proveedor	Localización	Coste

¿Puedo comprar a proveedores de proximidad?

- ☐ Sí
- ☐ No

¿A quién?

Posibles colaboradores

Colaborador	Qué puede aportar	Qué puedo aportar yo

Piensa en clave territorio

En el medio rural, colaborar puede permitir crear ofertas más completas.

Ejemplos:

Alojamiento + restaurante + productor

Guía + bodega + alojamiento

Comercio + artesano + turismo

Productor + tienda + venta online

BLOQUE 4

LOS NÚMEROS

10. ¿CUÁNTO NECESITO PARA EMPEZAR?

Haz una primera estimación.

Inversión	Importe
Obras / adecuación	€
Maquinaria	€
Mobiliario	€
Herramientas	€

Inversión	Importe
Vehículo	€
Equipos informáticos	€
Página web	€
Imagen / publicidad inicial	€
Licencias / permisos	€
Stock inicial	€
Otros	€
TOTAL	€

Mi inversión inicial estimada:

_____ €

11. ¿CUÁNTO ME COSTARÁ CADA MES?

GASTOS FIJOS

Gasto	Mensual
Alquiler	€
Seguridad Social	€
Gestoría	€
Seguros	€
Teléfono / internet	€
Suministros	€
Financiación	€
Software	€
Publicidad	€
Otros	€
TOTAL	€

Mis gastos fijos mensuales:

_____ €

GASTOS VARIABLES

Son aquellos que aumentan cuando vendes más.

Por ejemplo:

- materias primas
- productos
- embalajes
- transporte
- comisiones
- consumibles

Mis principales costes variables:

12. ¿CUÁNTO TENGO QUE VENDER?

Esta es una de las preguntas más importantes del proyecto.

Mis gastos mensuales:

_____ €

Mi margen aproximado:

_____ %

Ventas mínimas que necesito conseguir:

_____ € / mes

Ahora pregúntate:

¿Es realista conseguir esas ventas en mi mercado?

☐ Sí

☐ No

☐ No lo sé todavía

¿Qué tendría que cambiar?

13. ¿MI PRECIO ES ADECUADO?

Para cada producto o servicio:

Producto / servicio:

Coste aproximado:

_____ €

Precio de venta:

_____ €

Margen:

_____ €

¿El cliente considera razonable ese precio?

☐ Sí

☐ No lo sé

¿Mi precio cubre mi trabajo?

☐ Sí

☐ No

¿Mi precio permite que el negocio sea rentable?

☐ Sí

☐ No

BLOQUE 5



EMPRENDER EN SAYAGO

14. BUSCA OPORTUNIDADES EN EL TERRITORIO

Antes de crear una empresa, observa tu entorno.

¿Qué necesidades detecto en mi municipio?

¿Qué necesidades detecto en otros pueblos?

¿Qué servicios faltan?

¿Qué negocios han desaparecido?

¿Qué actividades tienen demanda?

¿Qué recursos de Sayago puedo aprovechar?

☐ Patrimonio

☐ Naturaleza

☐ Arribes

☐ Productos agroalimentarios

☐ Gastronomía

☐ Cultura

- ☐ Tradiciones
- ☐ Turismo
- ☐ Proximidad a Portugal
- ☐ Conocimiento local
- ☐ Otros

15. MI RED DE COLABORACIÓN

Haz un mapa de las personas y empresas con las que podrías colaborar.

PRODUCTORES

COMERCIOS

HOSTELERÍA

ALOJAMIENTOS

EMPRESAS TURÍSTICAS

PROFESIONALES

ASOCIACIONES

ADMINISTRACIONES

OTROS

16. PIENSA MÁS ALLÁ DE SAYAGO

¿Puedo vender a Zamora?

¿Cómo?

¿Puedo vender en Salamanca?

¿Cómo?

¿Puedo vender a turistas?

¿Cómo?

¿Puedo vender a Portugal?

¿Cómo?

¿Puedo vender online?

¿Cómo?

MI MERCADO POTENCIAL

Local + Comarcal + Turístico + Provincial + Digital + Portugal

¿Cuáles voy a trabajar?

BLOQUE 6

PONERLO EN MARCHA

17. AYUDAS Y FINANCIACIÓN

ANTES DE INVERTIR

No empieces la inversión sin comprobar antes si existe una ayuda que pueda afectar a tu proyecto.

Revisa:

- ☐ Ayudas estatales
- ☐ Junta de Castilla y León
- ☐ Diputación de Zamora
- ☐ Ayuntamiento
- ☐ Grupo de Acción Local ADERISA
- ☐ Programas europeos
- ☐ Ayudas para autónomos
- ☐ Ayudas a la contratación
- ☐ Ayudas a la inversión
- ☐ Ayudas a la digitalización

ESPECIAL ATENCIÓN: LA RAYA

En 2026 se ha presentado una línea de ayudas del Plan Socioeconómico de La Raya con **4 millones de euros para el periodo 2025-2027**, orientada, entre otras cuestiones, a creación de empresas, inversión y modernización empresarial en los municipios incluidos en el ámbito del plan.

IMPORTANTE: las ayudas tienen requisitos, plazos y gastos subvencionables concretos. Antes de realizar una inversión hay que comprobar las bases de la convocatoria vigente.

Ayudas que tengo que investigar

Ayuda	Organismo	Plazo	¿Me interesa?
			☐
			☐
			☐
			☐

18. ¿AUTÓNOMO/A O SOCIEDAD?

No existe una fórmula universal.

Antes de decidir, analiza:

- número de socios
- inversión
- responsabilidad
- previsión de ingresos
- contratación
- financiación
- fiscalidad
- tipo de actividad

Mi situación

¿Emprendo solo/a?

☐ Sí

☐ No

¿Tengo socios?

☐ Sí

☐ No

¿Cuántos?

Antes de decidir:

☐ He hablado con una gestoría/asesoría.

☐ He comparado alternativas.

☐ Conozco mis obligaciones.

19. LOS TRÁMITES

Los trámites dependen de la actividad concreta.

Pueden intervenir:

HACIENDA

Alta y obligaciones fiscales correspondientes.

SEGURIDAD SOCIAL

Alta en el régimen que corresponda.

AYUNTAMIENTO

Según la actividad y el local:

- licencia
- declaración responsable
- comunicación
- obras
- actividad
- otros requisitos

ACTIVIDADES ESPECÍFICAS

Algunas actividades pueden necesitar requisitos adicionales:

- alimentación
- hostelería
- turismo
- transporte
- actividades sanitarias
- comercio
- actividades profesionales
- etc.

CIRCE / PAE

La Administración dispone del sistema CIRCE para facilitar determinados procesos de creación y alta de empresas, y los Puntos de Atención al Emprendimiento pueden ayudar a tramitarlo. VENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE ZAMORA.

MI LISTA DE TRÁMITES

- ☐ Alta fiscal
- ☐ Seguridad Social
- ☐ Ayuntamiento
- ☐ Licencia / declaración responsable
- ☐ Permisos específicos
- ☐ Seguro
- ☐ Protección de datos
- ☐ Prevención de riesgos
- ☐ Otros

Mis trámites concretos:

20. COMUNICACIÓN Y PRIMEROS CLIENTES

No esperes a abrir para empezar a comunicar.

MI NOMBRE

MI MARCA

MI MENSAJE

“Mi negocio ayuda a _____
a conseguir _____
mediante _____.”

¿DÓNDE VOY A COMUNICARME?

- ☐ Instagram
- ☐ Facebook

- ☐ WhatsApp
- ☐ Página web
- ☐ Google
- ☐ Prensa local
- ☐ Ferias
- ☐ Eventos
- ☐ Colaboraciones
- ☐ Otros

BLOQUE 7



TESTEA TU IDEA

Antes de invertir mucho dinero, intenta comprobar si tu idea funciona.

¿He hablado con posibles clientes?

- ☐ Sí
- ☐ No

¿Cuántos?

¿Les interesa mi producto/servicio?

- ☐ Sí
- ☐ No
- ☐ Algunos

¿Pagarían por él?

- ☐ Sí
- ☐ No
- ☐ No lo sé

¿He hecho alguna prueba?

- ☐ Prototipo
- ☐ Preventa
- ☐ Encuesta
- ☐ Prueba piloto
- ☐ Evento
- ☐ Primer servicio
- ☐ Venta inicial
- ☐ Todavía no

¿QUÉ HE APRENDIDO?

¿QUÉ TENGO QUE CAMBIAR?

21. TEST DE VIABILIDAD

Puntúa del 1 al 5.

1 = muy débil

5 = muy sólido

Aspecto	Puntuación
Tengo clara mi idea	/5
Existe una necesidad	/5
Conozco a mi cliente	/5
Existe mercado	/5
Conozco a mi competencia	/5
Tengo una propuesta diferente	/5
Conozco mis costes	/5
Tengo una previsión de ventas	/5
El precio es viable	/5
Tengo recursos para empezar	/5

Aspecto	Puntuación
Sé cómo conseguir clientes	/5
Conozco los trámites	/5
He investigado las ayudas	/5
Tengo un plan de lanzamiento	/5

RESULTADO

60-70 puntos

- Tienes una base bastante sólida. Sigue trabajando el proyecto.

45-59 puntos

- La idea puede tener potencial, pero necesitas profundizar en algunos aspectos.

Menos de 45 puntos

- Todavía no te precipites. Dedica tiempo a investigar y validar.

22. MI PLAN DE LANZAMIENTO

PRÓXIMOS 30 DÍAS

- ☐ Definir la idea
- ☐ Investigar clientes
- ☐ Analizar competencia
- ☐ Calcular inversión
- ☐ Calcular gastos
- ☐ Investigar ayudas
- ☐ Hablar con proveedores
- ☐ Testear la idea

Mi prioridad:

DÍAS 31-60

- ☐ Definir precios
- ☐ Elegir forma jurídica
- ☐ Buscar financiación
- ☐ Preparar trámites
- ☐ Buscar local/equipamiento
- ☐ Crear identidad de marca
- ☐ Preparar redes sociales
- ☐ Contactar con primeros clientes

Mi prioridad:

DÍAS 61-90

- ☐ Realizar trámites
- ☐ Preparar el espacio
- ☐ Comprar equipamiento
- ☐ Lanzar comunicación
- ☐ Conseguir primeros clientes
- ☐ Revisar resultados
- ☐ Ajustar el modelo

Mi prioridad:

23. MI HOJA DE RUTA

MI IDEA

MI CLIENTE

MI PRODUCTO/SERVICIO

MI DIFERENCIAL

MI PRECIO

MI INVERSIÓN

_____ €

MIS GASTOS MENSUALES

_____ €

MIS VENTAS OBJETIVO

_____ € / mes

MIS PRIMEROS CLIENTES

MIS PRINCIPALES COLABORADORES

AYUDAS QUE VOY A INVESTIGAR

PRÓXIMO PASO

FECHA

___ / ___ / ____

MI COMPROMISO

Hoy tengo una idea.

Mi objetivo es convertirla en un proyecto.

No necesito tenerlo todo resuelto.

Pero sí necesito:

preguntar → investigar → probar → calcular → decidir.

Emprender no consiste solamente en darse de alta.

Consiste en construir un proyecto que tenga sentido para mí, para mis clientes y para el territorio.

SAYAGO TIENE RECURSOS.

SAYAGO TIENE NECESIDADES.

SAYAGO TIENE OPORTUNIDADES.

Y también necesita personas dispuestas a convertir sus ideas en actividad económica.

RECURSOS PARA SEGUIR AVANZANDO

PUNTO PAME- ADERISA. Te informamos de las ayudas vigentes en cada momento.

DGEIPYME · Ministerio de Industria

Información sobre creación de empresas, autónomos, trámites y herramientas para emprendedores. La DGEIPYME dispone de una guía específica sobre creación y puesta en marcha del empresario individual. <https://plataformapyme.es/es-es/AyudasPublicas/Paginas/default.aspx>

PAE / CIRCE

Los Puntos de Atención al Emprendimiento pueden facilitar la tramitación de determinados procesos de creación y alta mediante CIRCE. En Zamora existe la Ventanilla única Empresarial de la Cámara de Comercio que te ayudarán con este tema. [Ventanilla Única Empresarial - Cámara de Comercio de Zamora](#)

DIPUTACIÓN DE ZAMORA

Consultar las convocatorias vigentes de apoyo al emprendimiento, empresas e inversión.

PLAN SOCIOECONÓMICO DE LA RAYA

Consultar las convocatorias y bases vigentes para comprobar si el proyecto cumple los requisitos.

Y AHORA...

¿ESTÁS PREPARADO/A PARA DAR EL PRIMER PASO?

No empieces preguntándote:

“¿Cómo me doy de alta?”

Empieza preguntándote:

“¿Tengo un negocio viable?”

Porque darse de alta es un trámite.

Crear un negocio sostenible es el verdadero reto.