

<b>1.</b>	<b>DESARROLLO EMPRESARIAL.</b>	<b>2</b>
A.	PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y DEL EMPRENDEDOR.	2
I.	PRESENTACIÓN BREVE DEL PROYECTO.	2
II.	INTERÉS Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA.	2
B.	IDEA DE NEGOCIO.	2
I.	REDACCIÓN DE LA IDEA Y PROPUESTA DE VALOR Y OBJETIVOS.	2
C.	MERCADO Y CLIENTES.	3
I.	TIPO DE MERCADO.	3
II.	SEGMENTO DE MERCADO.	3
III.	ESTUDIO DE MERCADO: LOS CLIENTES.	3
D.	ENTORNO Y COMPETENCIA.	4
I.	ENTORNO GENERAL Y ESPECÍFICO.	4
II.	COMPETENCIA.	4
III.	ANÁLISIS DAFO.	5
IV.	LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.	6
V.	MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.	6
VI.	RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA.	6
E.	ESTRATEGIAS DE MARKETING.	7
I.	ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO, PRODUCTO, PRECIO, DISTRIBUCIÓN.	7
II.	ATENCIÓN AL CLIENTE.	8
F.	RECURSOS HUMANOS.	8
I.	ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA.	8
II.	DISEÑO PUESTOS Y SELECCIÓN DE PERSONAL.	9
III.	MOTIVACIÓN LABORAL.	9
IV.	CONTRATACIÓN Y COSTE TRABAJADORES.	9
V.	ORGANIZACIÓN DE LA PREVENCIÓN.	9
G.	FORMA JURÍDICA.	10
I.	FORMA JURÍDICA Y MOTIVOS.	10
H.	PLAN DE PRODUCCIÓN.	10
I.	PLAN PRODUCCIÓN Y PROVEEDORES   GESTIÓN DE ALMACÉN E INVENTARIOS.	10
I.	ANÁLISIS ECONÓMICO - FINANCIERO.	10
I.	ANÁLISIS DE COSTES [FIJOS, VARIABLES, UMBRAL RENTABILIDAD Y PRECIO DE VENTA].	10
II.	INVERSIONES Y GASTOS INICIALES.	11

*FOL y EIE.*

III.	PLAN FINANCIACIÓN.....	11
IV.	PREVISIÓN DE RESULTADO Y BALANCE DE SITUACIÓN.....	11
V.	PLAN TESORERÍA.....	12
VI.	ESTIMACIÓN DE IMPUESTOS.....	12
J.	PLAN DE PUESTA EN MARCHA.....	12
I.	TRÁMITES Y PLAZOS Y DOCUMENTACIÓN ADMINISTRATIVA - CONTABLE. ....	12

*FOL y EIE.***1. DESARROLLO EMPRESARIAL.****a. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y DEL EMPRENDEDOR.****i. PRESENTACIÓN BREVE DEL PROYECTO.**

*PodeDEXplorer* es una aplicación que ofrece información sobre Pokémon, con diferentes niveles de usuarios, desde el gratuito hasta otros cuatro que ofrecen más beneficios. Los usuarios pueden agregar información a favoritos, reportar errores y sugerencias a través de tickets de soporte y crear equipos para poder hacer enfrentamientos. Está enfocado sobre todo en la búsqueda de la información.

**ii. INTERÉS Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA.**

Se inicia este proyecto porque a la desarrolladora le apasiona el mundo de los videojuegos y por ende la creación de una aplicación referente a un juego que ha conseguido gran base de jugadores. Se interesa por este proyecto debido a que cree que hay una gran demanda de información sobre Pokémon y, la que hay actualmente, está de forma poco intuitiva para las personas que la buscan. Busca mejorar el juego de los jugadores con una interfaz fácil de usar y que resulte familiar con la estética de Pokémon, además de poner toda la información en un único lugar, sin tener que buscar en varios sitios.

**b. IDEA DE NEGOCIO.****i. REDACCIÓN DE LA IDEA Y PROPUESTA DE VALOR Y OBJETIVOS.**

La idea de negocio es crear una aplicación de escritorio llamada *PodeDEXplorer* que proporcione a los usuarios diferentes niveles de acceso a funciones y datos. La aplicación se centrará en proporcionar información en primer lugar, añadiendo más información en un futuro, además de herramientas de gestión, como la posibilidad de agregar elementos a favoritos, reportar errores y sugerencias a través de tickets de soporte, y crear equipos de seis integrantes con un máximo de cinco equipos para, en un futuro, implementar la funcionalidad de hacer enfrentamientos.

La propuesta de valor de *PodeDEXplorer* es ofrecer a los usuarios una aplicación de escritorio de alta calidad, intuitiva y familiar que les permita a los usuarios acceder a aquella información que está en distintos sitios en un solo sitio de información y herramientas útiles.

*FOL y EIE.*

El objetivo principal es proporcionar una experiencia de usuario satisfactoria y mejorar constantemente la aplicación a medida que la base de usuarios crece.

c. MERCADO Y CLIENTES.

i. TIPO DE MERCADO.

El mercado objetivo de *PodeDEXplorer* es el de las aplicaciones de escritorio. Es un mercado en crecimiento que se espera que siga creciendo en el futuro. La aplicación se centrará principalmente en usuarios que buscan información sobre el videojuego Pokémon, estando todo en un mismo lugar y, alguna herramienta de gestión para marcar algo en favorito y tenerlo más visible. Posteriormente se buscará en una adaptación para el teléfono móvil, para que esté más accesible la información para aquellas personas que no tengan un ordenador. Y, para el caso de que no tengan teléfono móvil propio, se buscará en un futuro implementarse en la página web que se ha creado, con un inicio de sesión al igual que en la aplicación de escritorio.

ii. SEGMENTO DE MERCADO.

El segmento de mercado objetivo de *PodeDEXplorer*, de primeras, son los usuarios de aplicaciones de escritorio que buscan información sobre este videojuego. El segmento se divide en dos subgrupos: los usuarios gratuitos y los usuarios que pagan por acceso a funciones adicionales.

iii. ESTUDIO DE MERCADO: LOS CLIENTES.

La investigación de mercado realizada indica que hay una demanda insatisfecha de aplicaciones de escritorio que ofrezcan información en un solo lugar. Los usuarios estarían más interesados en un lugar donde esa información a la que acceden estén toda en un solo lugar, de manera conveniente y fácil de usar. Hay que tener en cuenta los rangos de edades, al ser un videojuego puede jugarlo gente menor de edad o gente mayor de edad, por ende, en la aplicación se deberá de utilizar vocabulario adecuado para todos los rangos de edades y que sea entendible para todos.

*FOL y EIE.*

## d. ENTORNO Y COMPETENCIA.

## i. ENTORNO GENERAL Y ESPECÍFICO.

La industria de las aplicaciones informáticas está en constante crecimiento y evolución, por lo que se trata de un entorno muy dinámico y activo. La creciente popularidad de las aplicaciones móviles y el aumento de la conectividad a internet en todo el mundo han creado un entorno favorable para el crecimiento de aplicaciones de este tipo y más con el objetivo de ampliar a todo tipo de plataformas para su amplio uso y adecuarse a las necesidades del usuario.

*PodeDEXplorer* se encuadra en el sector de las aplicaciones de información y entretenimiento para el usuario. Su público objetivo son usuarios de escritorio que buscan información sobre los videojuegos de Pokémon para agregar dicha información a favoritos y tener una mejor accesibilidad que en una página cualquiera sin registro y sin favoritos.

En un futuro se buscará ampliar lo que ofrece, permitiendo realizar combates tanto en contra de la IA y en contra de los usuarios registrados.

## ii. COMPETENCIA.

La aplicación compite en un mercado en el que existen varias páginas web similares que ofrecen información y la posibilidad de competir en línea. Algunos de los competidores directos son *Pokemon ShowDown* que permite tener combates en línea con distintas categorías según lo que el usuario seleccione, o aplicaciones como *PokeMMO* que es el juego completo en línea, donde los usuarios se encontrarán con otros usuarios como si fuera el videojuego real. Estas aplicaciones tienen una base de usuarios sólida y han logrado establecerse en el mercado. Y conseguir su propia fama entre los distintos usuarios.

También hay que tener en cuenta las páginas de información, que serán las que primero saldrán según su posicionamiento en el motor de búsqueda que se utilice, es decir, ya tienen su posición ganada en el buscador y saldrá antes como resultado que la propia aplicación *PokeDEXplorer*.

Se ha de desarrollar una estrategia efectiva de diferenciación para destacar entre sus competidores y atraer nuevos usuarios. Como podría ser utilizar SEO para redirigir a los

*FOL y EIE.*

motores a la página web para que la gente se registre y descarguen la aplicación para su utilización.

iii. ANÁLISIS DAFO.

Debilidades: Falta de recursos financieros y humanos para el momento actual, y la necesidad de mejorar y actualizar constantemente la aplicación.

Amenazas: Competidores establecidos y la constante evolución de la tecnología y las preferencias del usuario.

Fortalezas: Ofrece información precisa y actualizada sobre el mundo Pokémon, posibilidad de competir y creación de equipos, y un enfoque en la comunidad de jugadores, posibilidad de añadir a favoritos, actualizaciones constantes.

Oportunidades: El creciente interés en los videojuegos de Pokémon y la necesidad de una aplicación que reúna información en un solo lugar, con accesos directos sin salir de la ventana.



*FOL y EIE.*

## iv. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.

La localización de la empresa, al ser una empresa pensada para trabajar una sola persona, no tendrá un lugar determinado donde estar la empresa ya que es indiferente desde donde se trabaje. En caso de crecimiento de la aplicación y de las necesidades de comenzar la contratación de más gente, se mirará un lugar el cuál esté bien comunicado por carretera, con una conexión cableada que sea rápida para todo el equipo que esté trabajando. Todo esto siempre y cuando el presupuesto para poder alquilar el lugar no se vaya fuera del alcance que se podrá dar con el dinero que *PokeDEXplorer* vaya generando.

## v. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.

La misión final de *PodeDEXplorer* es convertirse en la aplicación de referencia para los jugadores de Pokémon, ofreciendo información precisa y actualizada sobre todos los ámbitos que ofrece el mismo juego y un lugar donde albergar los favoritos, así como en el futuro la posibilidad de tener un apartado para poder competir y crear equipos.

La visión que se espera es ser una empresa, al principio pequeña que irá en crecimiento según usuarios tengamos, líder en el sector de las aplicaciones de información y entretenimiento para los usuarios en cuanto a Pokémon se refiere. Ofreciendo una aplicación innovadora, ágil, familiar y con fácil acceso. Consiguiendo que la experiencia hacia el usuario sea más que satisfactoria.

Los valores de la empresa son la calidad de la aplicación entregada con actualizaciones y mejoras constantes, la innovación con la actualización de nuevos métodos y nuevas funcionalidades, la transparencia hacia los usuarios indicándoles en qué se está trabajando y en que se trabajará cuando se muestre la actualización de aplicación y el compromiso con la comunidad de jugadores del mundo Pokémon para ofrecerles una aplicación donde todo aquello que está en diferentes sitios esté en un solo lugar. Se busca dar sencillez con para mejorar la experiencia de la interfaz, siendo cómoda y ágil.

## vi. RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA.

*PodeDEXplorer* se compromete a utilizar prácticas éticas y responsables en todas sus operaciones.

*FOL y EIE.*

Se asegurará de que sus empleados sean tratados con respeto y dignidad, y promoverá la igualdad de oportunidades y la diversidad en su fuerza laboral. También se compromete a respetar el medio ambiente con las energías renovable y a trabajar de manera sostenible y responsable.

Todo lo mencionado anteriormente tendrá una responsabilidad económica para que sean consecuentes y coherente económicamente hablando.

e. **ESTRATEGIAS DE MARKETING.**

i. **ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO, PRODUCTO, PRECIO, DISTRIBUCIÓN.**

La estrategia de posicionamiento se basará en destacar la oferta de valor de la aplicación, enfocándose en la calidad y utilidad de la información proporcionada ya sea buscándola de forma general o en los favoritos, así como en la posibilidad de crear equipos y enfrentamientos entre ellos. Se utilizarán canales de comunicación digitales, como las redes sociales o foros de Pokémon y la publicidad en línea junto a un posicionamiento SEO para su página web, para llegar al público objetivo y al público que esté interesado en este proyecto.

La estrategia del desarrollo producto se enfocará en la evolución constante de la aplicación, con la implementación de nuevas funcionalidades y mejoras en la experiencia del usuario. Se ofrecerá un nivel gratuito para atraer a los usuarios y se promocionarán las funcionalidades adicionales de los niveles superiores. Ya sea con una prueba gratuita periódica o mostrándolo en la página web.

La estrategia de precios se basará en ofrecer un nivel gratuito y varios niveles de pago para satisfacer las necesidades y presupuestos de los distintos segmentos de mercado. Se llevará a cabo un análisis de precios de la competencia y se ofrecerán precios competitivos en el mercado. Se ofrecerán precios bajos en general debido a que toda esta información está de forma gratuita en todo internet, lo que hace la aplicación es facilitar toda la información en un mismo lugar.

La distribución se realizará a través de descargas en línea, utilizando los principales canales de distribución de software para llegar al público objetivo como sería desde la página



*FOL y EIE.*

propia de *PokeDEXplorer*. Además, se promocionará la aplicación a través de la publicidad en línea, posicionamiento SEO y las redes sociales o foros en relación con la aplicación.

ii. ATENCIÓN AL CLIENTE.

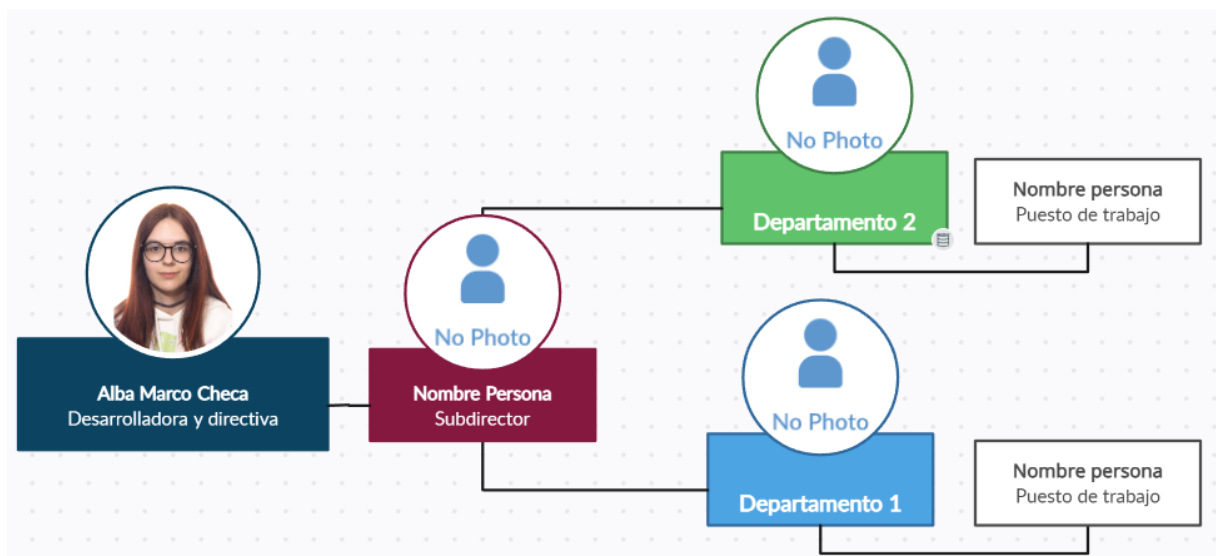
Se establecerá un servicio de atención al cliente, primeramente, en la aplicación de escritorio para posteriormente agregar la funcionalidad en soporte móvil y en la propia página web, para recibir y resolver las preguntas, dudas, errores y sugerencias que puedan tener los usuarios. Además, se fomentará la participación de los usuarios para mejorar la calidad de la aplicación a través de encuestas y formularios periódicamente. Se podrá acceder sin tener una cuenta registrada, para facilitar su uso y su acceso para todo tipo de usuarios, incluso para los gratuitos.

f. RECURSOS HUMANOS.

i. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA.

La empresa se organizará en torno al fundador, quien será responsable de la gestión y coordinación de los distintos departamentos y recursos de la empresa, como el equipo de desarrollo, atención al cliente, finanzas, marketing o futuros departamentos que se vayan necesitando según se avance el crecimiento de la aplicación.

Por el momento el fundador, que sería el desarrollador de la aplicación *PokeDEXplorer* será quien lleve todas las funcionalidades de los diferentes departamentos mientras que la aplicación se expande.



*FOL y EIE.*

## ii. DISEÑO PUESTOS Y SELECCIÓN DE PERSONAL.

Al principio, no se llevará a cabo contratación ya que no habrá suficiente dinero al estar empezando para tener personal y que tengan un sueldo mínimo. Una vez que la aplicación obtenga fama y los distintos niveles de usuarios van creciendo, se considerará la posibilidad de que haya una contratación según necesidades. La selección de personal se haría según las necesidades de la aplicación, es decir, si es necesario tener más personal con conocimientos en C# se buscará ese perfil y se harán pruebas simples para validar unos conocimientos mínimos.

## iii. MOTIVACIÓN LABORAL.

Se establecerán planes de motivación laboral para fomentar la productividad y satisfacción de los empleados. Se ofrecerán salarios competitivos, beneficios y un ambiente de trabajo cómodo y seguro. Además, se podrá tener la posibilidad de teletrabajar, lo que puede ser más cómodo y más llamativo que puestos desde una oficina. Se acordarán horarios flexibles, los cuales se adapten al trabajador para que su productividad aumente. Se darán todas las herramientas necesarias para desarrollar su puesto de trabajo, como equipos de sobremesa en caso presencial o equipos portátiles para el teletrabajo. Si se desea una jornada híbrida se le otorgará portátiles para teletrabajar y venir a oficina con su propio ordenador personal.

## iv. CONTRATACIÓN Y COSTE TRABAJADORES.

La contratación y el coste de los trabajadores variará según las necesidades de la aplicación, es decir, si la aplicación no está triunfando, no se tendrá del capital suficiente para poder contratar y sostener a los trabajadores que haya en los departamentos. Según tiempo trabajado en la empresa se podrá mirar un aumento fijo que acompañe al sueldo, aparte de los aumentos salariales según productividad y desarrollo como trabajador en la propia empresa. Se buscará contratación en plataformas online, con entrevista física para llevar a cabo una prueba de conocimientos sobre lo que postuló la persona en cuestión.

## v. ORGANIZACIÓN DE LA PREVENCIÓN.

Se establecerán medidas de prevención y seguridad laboral para garantizar un ambiente de trabajo seguro y saludable.

*FOL y EIE.*

Entre estas medidas de prevención están el cuidado de la postura del trabajador, ofreciendo una sillas de oficina cómodas y según necesidades para ella, descanso de jornada para la fatiga visual, mesas elevables para la fatiga muscular al estar sentado, una iluminación correcta por habitación, diseño de instalaciones con reguladores de temperatura para todo tipo de climas, protección para los golpes en muebles y/o paredes, disponibilidad de agendas para los trabajadores, minimizar el ruido de las oficinas para una mayor concentración, etc.

g. **FORMA JURÍDICA.**

i. **FORMA JURÍDICA Y MOTIVOS.**

Se ha elegido la forma jurídica de una empresa unipersonal para comenzar debido a su simplicidad y bajo costo de registro. Además, proporciona al fundador el control total de la empresa. Como ya se ha explicado con anterioridad, no se tiene la idea de empezar a contratar personal en la primera fase de crecimiento de la aplicación. Es decir, si la aplicación no tiene éxito no se podrá avanzar a otros niveles de formas jurídicas como sería Sociedad Civil o Sociedad Limitada que serían los siguientes niveles para poder crecer poco a poco y seguir aumentando el capital para aumentar el personal y las instalaciones.

h. **PLAN DE PRODUCCIÓN.**

i. **PLAN PRODUCCIÓN Y PROVEEDORES | GESTIÓN DE ALMACÉN E INVENTARIOS.**

El plan de producción no se ve necesario ya que no es una empresa sobre productos de compra venta sino de desarrollo de software. Como mucho se puede realizar un plan de desarrollado, es decir, una gestión sobre el tiempo para llegar a X objetivos que aplique el desarrollador.

Estos planes irán según trabajadores contratados y según trabajo se tenga, es decir, no siempre se va a estar con la misma cantidad de trabajo y los plazos irán variando según esta carga.

i. **ANÁLISIS ECONÓMICO - FINANCIERO.**

i. **ANÁLISIS DE COSTES [FIJOS, VARIABLES, UMBRAL RENTABILIDAD Y PRECIO DE VENTA].**

Actualmente, no hay ningún tipo de coste fijo ni variable ya que se están utilizados hostings gratuitos tanto para la página web como para la base de datos.

*FOL y EIE.*

Según haya un crecimiento de la aplicación, progresivamente se irán aumentando estos hostings con una mejor prestación para darle a los usuarios una comodidad y/o rapidez mayor. Mediante redes sociales tampoco serán costes debido a que son gratuitas y subir contenido es gratuito totalmente, además de poder llegar a tener pago de ellas.

El umbral de rentabilidad por el inicio de la empresa sería positivo en todo momento debido a que se están usando, como se comentó, todo de forma gratuita y no hay costes provenientes de ningún lugar. Según la empresa crezca, se irán aumentando los costes y el umbral según suscripciones.

ii. INVERSIONES Y GASTOS INICIALES.

Únicamente se haría una pequeña inversión en publicidad o en herramientas SEO para un mejor posicionamiento de la página web.

Se podría también hacer uso de redes sociales que sería todo gratuito. Aunque se puede invertir en anuncios para un umbral de personas interesadas en Pokémon.

iii. PLAN FINANCIACIÓN.

En primer momento no será necesario ya que se prevé utilizar hostings que sean gratuitos y, según haya suscripciones se irá viendo la posibilidad de diferentes opciones de pago tanto para el hosteo de la página web como el hosteo de la base de datos.

En un futuro incluso se puede invertir en una máquina propia, en una sala especializada para ella donde se lleve a cabo la instalación completa de los servicios necesarios, así como de programas que sean necesarios para el escritorio remoto o uso para otro tipo de aplicaciones.

iv. PREVISIÓN DE RESULTADO Y BALANCE DE SITUACIÓN.

A corto plazo no será problema la situación ya que no se espera que sean valores negativos de capital al usar herramientas totalmente gratuitas tanto de hosting como de desarrollo y pruebas.

A largo plazo, sí que será algo que hay que ver con calma junto a un equipo de finanzas para llevar a cabo un plan financiero acorde a la situación en que la aplicación esté en ese momento.

*FOL y EIE.*

Según el crecimiento que se tenga se irá invirtiendo más capital hasta obtener herramientas más competitivas en el sector para ofrecer al usuario un mayor comodidad, seguridad y rapidez a la hora de usar los servicios que se ofrecen con *PokeDEXplorer*.

v. PLAN TESORERÍA.

El plan de tesorería que se espera es que mensualmente se vayan aumentando gradualmente durante el tiempo de vida de la aplicación. Se espera también que tampoco haya deudas con nadie y, los gastos nunca superen a los ingresos. La empresa deberá de ser capaz de mantener sus operaciones y las inversiones para generar más capital.

vi. ESTIMACIÓN DE IMPUESTOS.

Como mínimo se tendrá en cuenta el impuesto de Sociedades, Seguridad Social, Impuesto sobre la renta y, en caso de empleados, su Seguridad Social según precios aplicables en España.

También, se tendrá en cuenta el 21% de IVA que se aplicará al comprar el nivel distinto de usuario y los porcentajes de las distintas plataformas y/o aplicaciones que se tiene previsto obtener para así mejorar la propia aplicación.

j. PLAN DE PUESTA EN MARCHA.

i. TRÁMITES Y PLAZOS Y DOCUMENTACIÓN ADMINISTRATIVA - CONTABLE.

- › Registro de la empresa:
  - » Obtener el NIF/NIE.
  - » Registro de la empresa en el Registro Mercantil.
  - » Inscripción en la Seguridad Social y en la Agencia Tributaria.
- › Diseño y desarrollo de la aplicación:
  - » Registrar la marca de la aplicación y el nombre.
  - » Definir los requisitos de la aplicación.
  - » Diseñar la arquitectura y la interfaz gráfica de la aplicación.
  - » Desarrollar la aplicación con la herramienta de desarrollo elegida.
  - » Realizar pruebas para garantizar el correcto funcionamiento de la aplicación.
- › Marketing y publicidad:
  - » Diseñar y desarrollar la estrategia de marketing.

*FOL y EIE.*

- » Crear perfiles en redes sociales.
- » Realizar campañas publicitarias en línea y offline.
- › Lanzamiento de la aplicación:
  - » Publicar la aplicación en la plataforma elegida.
  - » Anunciar el lanzamiento de la aplicación en la página web y redes sociales.
  - » Preparar una estrategia de atención al cliente para el lanzamiento.
- › Monitoreo y mejora continua:
  - » Monitorear el rendimiento de la aplicación y la satisfacción del cliente.
  - » Identificar áreas de mejora y realizar mejoras de forma continua.
  - » Realizar actualizaciones y correcciones necesarias en la aplicación.