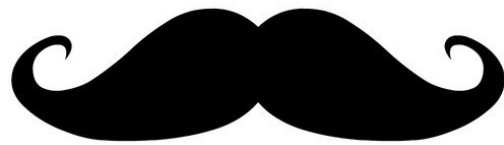


le Tailleur



Elena Rodriguez
Carlos Masana
Eric Garcia

Índex

<u>L'empresa</u>	<u>3</u>
<u>Anàlisi DAFO</u>	<u>3</u>
<u>Responsabilitat Social</u>	<u>4</u>
<u>Àmbit Econòmic</u>	<u>4</u>
<u>Àmbit Social</u>	<u>4</u>
<u>Àmbit Ambiental</u>	<u>5</u>
<u>Pla Econòmic</u>	<u>6</u>
<u>Ingressos dels exercicis</u>	<u>6</u>
<u>Sous</u>	<u>6</u>
<u>Lloguers</u>	<u>7</u>
<u>Influencers</u>	<u>7</u>
<u>Altres despeses</u>	<u>7</u>
<u>Amortitzacions</u>	<u>7</u>
<u>Ingressos i despeses Financeres, Impostos i Resultat dels exercicis</u>	<u>7</u>
<u>Annex</u>	<u>8</u>
<u>Compte de Resultats</u>	<u>8</u>
<u>Figures</u>	<u>8</u>

L'empresa

Le Tailleur és un armari virtual que permetrà a les persones que l'utilitzin estar connectats amb els bloggers de moda més influents (influencer) i estar a la moda sense esforç. Aquest armari virtual permet pujar les teves peces de roba i a partir d'aquestes i els bloggers/usuaris que segueixes, et farà recomanacions de roba adients seguint el teu estil únic. També emprarà la informació del calendari per recomanar un nivell de formalitat adient a l'esdeveniment i tindrà en compte la meteorologia local. El que volem és una xarxa social d'armaris als quals puguis seguir.

A més, quan l'aplicació faci una recomanació, et proposarà peces noves amb les que combinar les que ja tens ("combina-ho amb..."). Aquestes peces enllaçaran amb una empresa o marca de roba que vulguin anunciar els seus productes aconseguint així major impacte.

El nostre model de negoci es basarà amb els enllaços esmentats anteriorment. Cada cop que un usuari visualitzi una recomanació o faci clic, l'empresa anunciant pagarà a *le tailleur* segons correspongui.

Un influencer és una persona que, degut al elevat nombre de seguidors a una xarxa social, actua com a influència per a altres persones. Ha esdevingut un element clau en el màrqueting de tipus push al món de la moda, ja que generen més tendència que un anunci a algun altre mitjà de publicitat com pot ser la televisió, la radio o els panells d'anuncis d'una gran ciutat.

Per donar a conèixer l'aplicació utilitzarem l'impacte dels influencers que gràcies als seus seguidors maximitzaran els nostres guanys. Aquests publicaran més fotografies/outfit si tenen menys seguidors, per així equilibrar el preu de la publicitat entre aquests.

Anàlisi DAFO

	Fortaleses	Debilitats
Anàlisi Intern	Experiència desenvolupant aplicacions. Potent estratègia de màrqueting.	Poca experiència al sector empresarial. Manca de recursos econòmics inicials. Aplicació poc coneguda.
	Oportunitats	Amenaces
Anàlisi Extern	Elevada despesa en moda. Public objectiu jove. Elevat us d'apps. Aprofitament de les tendències de moda.	Sector tancat. Manca de impacte per entrar al sector. Elevada competència. Possible copia.

Responsabilitat Social

La nostra empresa es compromet a contribuir, dintre de les seves possibilitats, de forma activa i voluntària a la millora en l'àmbit social, econòmic i ambiental. A continuació detallem de forma exacta com contribuïrem per cada un d'ells.

Àmbit Econòmic

- Salaris per sobre del salari mínim

El salari mínim de 2016 ha estat 655€. A la nostra empresa hi ha diferents tipus de treballadors i treballadores:

- El/la publicista cobra 1768€/mes això significa quasi bé 2.7 vegades el salari mínim.
- Els programadors/programadores cobren 2700€/mes, es a dir, 4.12 vegades el salari mínim.
- Els administradors/administradores cobren 2.200€/mes, es a dir, quasi bé 3.38 vegades el salari mínim.

Àmbit Social

- Igualtat d'oportunitats

Els nostres treballadors i treballadores rebran el mateix tracte des del mateix procés de selecció de personal ja que garantim que tan els candidats i candidates que optin a alguna posició dintre de la nostra empresa com els treballadors i treballadores que vulguin promocionar-se seran tractats de forma igualitària independentment del sexe, orientació sexual, nacionalitat o religió.

A més garantim la igualtat salarial, cap treballador o treballadora de la nostra empresa cobrarà menys per alguna de les condicions esmentades.

- Rebuig d'actituds sexistes per part dels treballadors

A través d'aquest document els fundadors i fundadora de l'empresa declarem el nostre compromís en que totes les persones que treballin a la nostra empresa tenen dret a ser tractades amb dignitat. No es permet l'assetjament sexual a cap treballador o treballadora, ni a la discriminació per raons d'embaràs o maternitat. A més establim l'obligació de tota la plantilla de l'empresa a aplicar aquests principis y a contribuir en la prevenció y aclariment d'aquest tipus de conductes.

- Contractar d'un becari o becària, a partir dels 3 anys.

La incorporació a la vida laboral suposa un pas important en la vida de qualsevol estudiant. Per tal de facilitar aquesta incorporació a la vida laboral oferim als estudiants l'oportunitat de participar amb nosaltres. D'aquesta manera es pot agafar experiència professional posant en practica tot allò que s'està aprenent a la universitat alhora que s'adquireixen nous coneixements

- Conciliació de la vida social i familiar.

Per tal de poder conciliar la vida social i familiar oferim:

- Opció de teletreball quan les tasques ho permetin.
- Llibertat horària quan les tasques ho permetin.
- Si les tasques no ho permeten es garanteix ,com a mínim, llibertat horària d'entrada a l'empresa fins les 11:00h considerant que l'entrada dels nens a l'escola és a les 9:00h.

- Prevenció de riscos laborals.

L'espai de treball estarà dissenyat per tal de prevenir al màxim les lesions de tipus acumulatiu per males postures o mala utilització del teclat, ratolí, pantalla...

Abans d'incorporar-se a treballar repartirem fulls informatius que els empleats hauran de llegir abans de posar-se a treballar. Aquests fulls contindran informació sobre prevenció de riscos laborals en feines d'oficina.

Àmbit Ambiental

- Optimització de l'ús de sistemes de climatització

Per tal de reduir el consum energètic a l'hivern mantindrem l'espai de treball entre els 19° i els 21° i a l'estiu no baixarem dels 25°.

- Mobilitat

Per tal de reduir les emissions de CO2 a la ciutat de Barcelona és fomenta l'ús del transport públic incloent 42,50 €/mes al sou en concepte de transport. A priori, hem suposat que tots els empleats el sol·liciten per simplificar els càlculs. Amb aquests diners es pot comprar una targeta T50-30 amb viatges suficients per anar i tornar els 20 dies laborables aproximats que té cada mes.

- Gestió de residus.

Ens comprometem a utilitzar només paper reciclat i a la impressió només d'allò que sigui estrictament necessari. A més, separarem el paper utilitzat per tal de reciclar-lo.

Pla Econòmic

Ara procedirem a explicar el pla econòmic per analitzar la viabilitat econòmica del projecte empresarial que volem dur a terme. Es pot trobar el balanç de manera global i amb més detall a l'Annex d'aquest document.

Ingressos dels exercicis

Els ingressos dels exercicis estan calculats seguint la següent fórmula:

$$Nusuaris * ((Nvisualit * Pvisualit) + (Nclick * Pclick)) * 52$$

A on:

- *Nusuaris* és el nombre d'usuaris que tindrem en total en un any. Aquest ha sigut estimat a la baixa tenint en compte el nombre d'usuaris que hi ha a altres aplicacions.
- *Nvisualit* és el nombre de visualitzacions d'anuncis a la setmana que fa un usuari. Hem considerat que, com a mínim visualitzarà quatre anuncis a la setmana.
- *Pvisualit* és el preu per visualització d'un anunci, uns cinc cèntims d'euro.
- *Nclick* és el nombre de clics que es fa a un anunci.
- *Pclick* és el preu per clic que assignem als anuncis. Donat que son anuncis dirigits, els clics tindran una alta probabilitat d'esdevenir adquisicions de producte per part dels usuaris, el preu del clic s'ha establert en vint cèntims d'euro.
- 52 setmanes en un any, ja que el càlcul és anual, excepte el primer any que és comença a comptar a partir del tercer mes (els 3 primers mesos de desenvolupament inicial), i llavors és $(52 - 12)$.

Si s'observa la FIGURA 1 es poden veure els nombres que s'apliquen cada any i el resultat total dels ingressos a cada exercici anual. El primer any s'estima arribar a 280.000€.

Durant els següents anys els preus es mantindran i l'única cosa que pujarà seran el nombre d'usuaris de l'aplicació. Aquest creixement serà sostingut als primers tres anys d'activitat i ho farà a raó d'un cinquanta per cent més que els usuaris de l'exercici anterior.

Llavors el creixement al segon i el tercer any ens farà arribar a un nombre de vendes de 565.500€ i 877.500€ respectivament.

Sous

Disposarem a la plantilla de:

- Un Publicista i Relacions Publiques (RRPP) que dura a terme tota l'activitat de captació d'influencers, contacte amb les marques, disposició dels anuncis, etc. Tindrà un salari de 1.768€ (1.237,60€ nets).
- Sis programadors d'Android que desenvoluparan i mantindran l'aplicació. EL nivell requerits serà elevat (quatre anys d'experiència). Aquests cobraran 2.700€ (1.890€ nets) cadascú.

- Dos administradors de sistemes per a mantenir els servidors operatius en tot moment. El seu sou serà de 2.200€ (1.540€ nets).

En total hi haurà una despesa en salaris de 22.368€ mensuals (268.416€ anuals) com es pot veure a la FIGURA 2.

Lloguers

Cal pagar el lloguer d'una oficina a on dur a terme l'activitat. Només cal un espai a on poder treballar que son 700€ al mes. El total ascendirà a els tres anys a 8.400€ anuals.

Influencers

Hem estimat que hi haurà un influencer del rang d'un milió de seguidors (sempre parlant de Instagram, marc referència per les blogguers de moda), un altre de cinc cents mil seguidors i 15 de cinquanta mil seguidors. A la FIGURA 5 hi ha en detall les xifres, però pagarem per obtenir 78 fotografies al mes (anuncis publicitant l'ús de la nostra aplicació) tindran un cost de 17.250€ mensuals, a l'any 207.000€.

Altres despeses

Aquí entren les despeses de llum, aigua, Internet, serveis comptables i servidors d'Amazon AWS.

Les despeses s'han estimat en 50€ d'aigua, 250€ de llum i 80€ d'Internet i els serveis comptables per a portar un correcte funcionament econòmic i financer de la empresa s'han estimat en 200€, també al mes.

D'altra banda el lloguer dels servidors, d'Amazon AWS, que ascendeix a 400€ al mes. El càlcul és una aproximació a la alça, ja que és un servei que es paga per l'ús real i que creiem que cobrirà els tres primers anys d'activitat.

Sumat tot dona 980€ al mes, 11.760€ anuals, tal i com es pot veure a la FIGURA 4.

Sous Extra Desenvolupament Inicial

Durant un període de tres mesos del primer any, només es dedicarà l'activitat a desenvolupar l'aplicació i tenir-la llesta pel llançament. Durant aquest temps, contractarem dos programadors de suport que cobriran 2.700€ (1.890€ nets) cadascú i també efectuarem la compra de dos portàtils per valor de 550€. Tot sumat té un cost de 17.300€ aquests tres mesos (veure FIGURA 6).

Amortitzacions

Les amortitzacions són de la compra dels equips informàtics necessaris per dur a terme l'activitat. El total per una torre és de 650€, i 8 sumen 5.200€ que amortitzat a quatre anys fa 1.300€ l'any (veure FIGURA 3).

Ingressos i despeses Financeres, Impostos i Resultat dels exercicis

Els ingressos i despeses financeres s'han estimat a zero.

Els impostos sobre els beneficis son 0€ el primer any perquè no hi han beneficis, mentre que el segon i el tercer sumen 13.724,80€ i 76.124,80€ respectivament.

Això fa que el primer any hi hagi un resultat negatiu de 234.176,00€ mentre que el segon dona 54.899,20€ i el tercer de 304.499,20€.

Annex

Compte de Resultats

	2017	2018	2019
Ingressos del exercici (vendes brutas)	280.000,00 €	565.500,00 €	877.500,00 €
Vendes netes	280.000,00 €	565.500,00 €	877.500,00 €
Cost dels productes	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Marge brut sobre explotació	280.000,00 €	565.500,00 €	877.500,00 €
Sous	268.416,00 €	268.416,00 €	268.416,00 €
Lloguers	8.400€	8.400€	8.400€
Altres Despeses	11.760,00 €	11.760,00 €	11.760,00 €
Influencers	207.000€	207.000€	207.000€
Sous Extra Desenvolupament Inicial	17.300,00 €	0	0
Benefici net de l'explotació (EBITDA)	-232.876,00 €	69.924,00 €	381.924,00 €
Amortitzacions	1.300€	1.300€	1.300€
Benefici abans d'impostos i interessos (EBIT)	-234.176,00 €	68.624,00 €	380.624,00 €
Ingressos financers	0	0	0
Despeses financeres	0	0	0
Benefici abans d'impostos (EBT)	-234.176,00 €	68.624,00 €	380.624,00 €
Impostos sobre beneficis	0	13.724,80 €	76.124,80 €
Benefici net o resultat de l'exercici	-234.176,00 €	54.899,20 €	304.499,20 €

Figures

Vendes/Ingressos	Primer Any	Segon Any	Tercer Any
Npersones	25.000,00	37.500,00	56.250,00
Nvisualització/setmana	4	4	4
Preu visualització	0,05 €	0,05 €	0,05 €
Numero clicks/setmana	1	1	1
Preu/click	0,08 €	0,09 €	0,10 €
Total	280.000,00 €	565.500,00 €	877.500,00 €

Figura 1: Vendes.

Salaris Mensuals				
Tipus	Num treballadors	Salari brut	Salari net	Total brut
Publicista RRPP	1	1.768,00 €	1.237,60 €	1.768,00 €
Programadors Android	6	2.700,00 €	1.890,00 €	16.200,00 €
Sys Admin	2	2.200,00 €	1.540,00 €	4.400,00 €
				22.368,00 €

Figura 2: Salaris.

Compra de PCs	Num.	Preu.	Total	Amortitz. anual
Torre	8	650€	5.200€	1.300€

Figura 3: Compra PCs.

Altres despeses	Preu
Aigua	50,00 €
Llum	250,00 €
Internet	80,00 €
Serveis Comptables	200,00 €
Servidors Amazon AWS	400,00 €
Total/mes	980,00 €

Figura 4: Altres Despeses.

Influencers	Numero	Preu/foto	Fotos/mes	Total
Tipus 1M Seguidors	1	3.000€	1	3.000€
Tipus 500.000 Seguidors	1	1.500€	2	3.000€
Tipus 50.000 Seguidors	15	150€	5	11.250€
Total/mes			78	17.250€

Figura 5: Influencers.

Desenvolupament App (3 mesos)	Cost	Quantitat	Total Cost
Programador Suport	2.700,00 €	2	16.200,00 €
Portàtil	550,00 €	2	1.100,00 €
Total			17.300,00 €

Figura 6: Despeses de desenvolupament durant els tres primers mesos.