# **PLAN DE EMPRESA**

**Emprendedor/es: Andrés Mauricio Drapier**

**Nombre del Proyecto: Manghwalist**

**Sector de actividad y CNAE:** 4791º- Comercio al por menor por correspondencia o Internet **o también puede ser**

**Centro: Ies San Vicente**

**Profesor de Apoyo: Paula Maria Caceres Gonzales**

**Tutor de SECOT: José Pérez Domene**

**INDICE DEL PLAN DE EMPRESA**

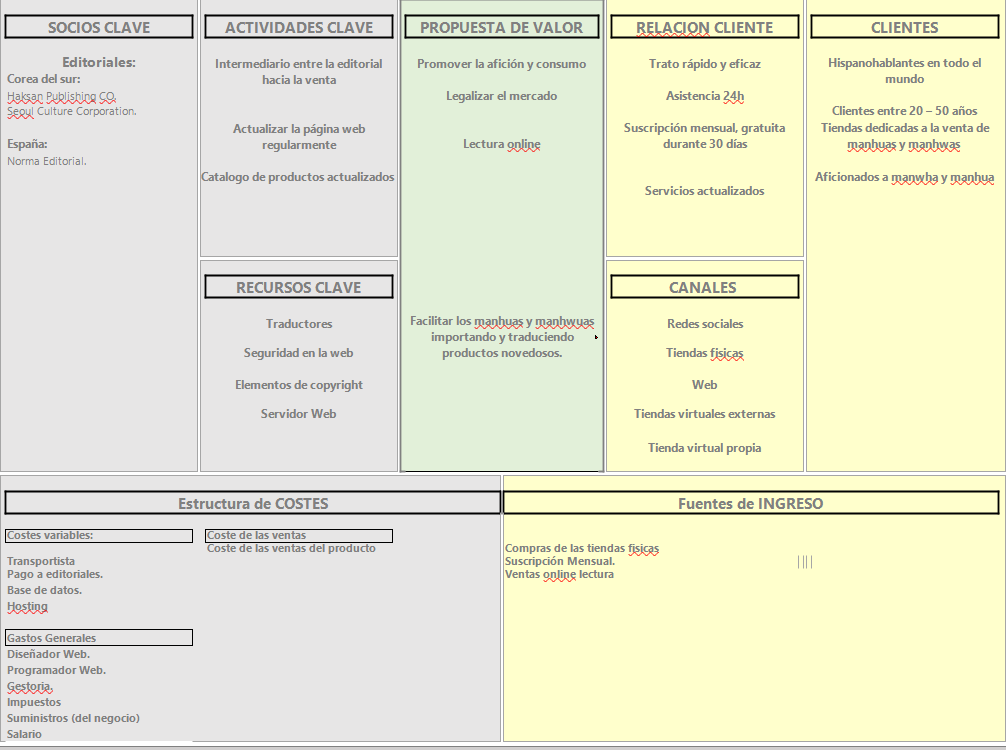
|  |  |
| --- | --- |
| 1. Resumen Ejecutivo   1.1 CANVAS. Modelo de negocio |  |
| 1. Presentación del proyecto    1. Origen y evolución del proyecto    2. El equipo promotor    3. La Idea |  |
| 1. Estudio de Mercado    1. Situación y evolución del mercado    2. Clientela    3. Competencia    4. Canales de distribución |  |
| 1. Estrategia Comercial    1. Estrategia de producto    2. Localización del negocio    3. Estrategia de precios    4. Estrategia de comunicación    5. Estrategia de ventas y distribución |  |
| 1. Producción y Recursos Humanos.    1. Legislación aplicable    2. Proceso productivo    3. Proveedores    4. Recursos humanos |  |
| 1. Análisis económico financiero:    1. Plan de inversiones    2. Plan de financiación    3. Gastos Corrientes    4. Ventas e Ingresos    5. Cuenta de Pérdidas y Ganancias    6. Tesorería    7. Análisis del Punto de Equilibrio    8. Balance de Situación |  |
| 1. Análisis DAFO - FODA |  |

1. **RESUMEN EJECUTIVO**

**Instrucciones:** *debes redactarlo al final del todo, ya que como su nombre indica es un resumen o síntesis. En una extensión de dos o tres páginas como máximo, debes resaltar de forma esquemática y atractiva los aspectos más relevantes del plan:*

* *Actividad*
* *Modelo de negocio*
* *Clientes*
* *Competencia*
* *Organización*
* *Ventajas competitivas*
* *Elementos diferenciadores*
* *Principales magnitudes económicas.*

**1.1 CANVAS. Modelo de Negocio**

****

1. **Presentación DEL PROYECTO**
   1. **Origen y evolución del proyecto**

**Instrucciones:** *En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿Cómo se te ocurrió la idea de crear este negocio? ¿Por qué?*
* *¿Qué has hecho hasta ahora para ponerlo en marcha?*
* *¿Qué pasos has dado y en qué situación se encuentra el proyecto?*

- La idea del negocio había venido de que a mi me llega gustando mucho leer manhuas y manhwas desde hace tiempo y no veia una página que sea legalmente, ya que en muchas he llegado a ver que ellos mismos decian que perdón por que la web se caiga constantemente porque tenían problemas de legalidad y eso pasaba en gran parte de las webs donde las leia.

Por esa misma razón tuve la idea de que pasaría si creo yo mismo el negocio de los libros y poder hacer que sea legal y puedan leerlos todos los lectores sin problemas y cuando quieran.

- Actualmente estoy haciendo una plantilla para la página web, además de contactar con editoriales y algunas tiendas fisicas que tienen a su disposición algun libro.

- El proyecto se encuentra en una fase de contactar a las editoriales para saber los precios de las distintas editoriales

* 1. **El equipo promotor**

**Instrucciones:**

*Si se trata de tu* ***primer negocio como autónomo*** *o emprendedor, tendrás que presentarte de forma sintética destacando la experiencia o formación que refuerza la viabilidad del proyecto. Si sois varios socios, deberéis presentaros todas las personas que formáis el equipo promotor, destacando la complementariedad entre vuestros perfiles. En un Anexo se puede incluir el Currículum Vitae de cada uno de* [*los*](mailto:l@s)[*socios*](mailto:promotor@s) *promotores.*

*Si eres un* ***autónomo en funcionamiento que quiere lanzar una nueva línea de actividad****, tendrás que facilitar información sobre los siguientes apartados:*

* *Origen e historia de tu negocio.*
* *Evolución de las líneas de negocio.*
* *Facturación de los últimos años por principales mercados.*
* *Principales clientes y/o hechos destacados.*
* *Plantilla. Tamaño y composición.*
* *Instalaciones. Ubicación y equipamiento.*

*Si vas o vais a crear una* ***sociedad*** *debes indicar la* ***forma jurídica*** *elegida y la participación de cada socio.*

- Actualmente el equipo esta compuesto por una persona.

Soy Andrés Mauricio Drapier y el proyecto de esta empresa se me ocurrio ya que estaba con necesidad de una página legal en la cual pueda leer mis libros favoritos sin necesidad de preocuparme si va a desaparecer la página o no, por ahora no tengo experiencia siendo autonomo pero tengo bastante formación a hora de las creaciones en página web.

* 1. **La Idea / Producto y Servicio**

**Instrucciones:** *En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿En qué consiste el producto o servicio que vas a ofrecer?*
* *¿Qué necesidades cubre? ¿Por qué crees que es necesario?*
* *¿Que problema resuelve?*
* *¿Qué aporta diferente?*
* *¿Qué ventajas tiene frente a la competencia?*

- El producto que ofrezco es la legalidad de los manhwas y mangwhas, para poder leerlos online a traves de una subscripción en una página web, también se podrá vender en tiendas fisicas a traves de los socios que serán las tiendas de mangas que hay actualmente.

- Las necesidades que cubre nuestro producto es deshacernos de las preocupaciones de los lectores que puedan tener por si desaparece la página web donde estaban leyendo los libros. Es necesario esto ya que hay muchos lectores preocupados porque no hay webs para la lectura de manhwas y manghuas legales ya que hay ilegales pero desaparecen.

1. **ESTUDIO DE MERCADO**
   1. **Situación y evolución del mercado**

Instrucciones: *Define las características generales y las tendencias que se observan en el mercado al que te diriges:*

* ***Tamaño:*** *¿Cuántos clientes componen el total del mercado? ¿Qué facturación total generan o pueden generar?*
* ***Ubicación geográfica:*** *¿Qué extensión geográfica tiene tu mercado? ¿Cómo es (superficie, densidad de población, características...)?*
* ***Ritmo de crecimiento:*** *El consumo de tu producto o servicio, ¿crece, se mantiene o disminuye? ¿Por qué?*
* ***Estacionalidad:*** *¿Se concentra el consumo en unos determinados periodos del año?.*
* ***Segmentación:*** *¿se divide el mercado en distintos grupos de clientes, con distintas preferencias y hábitos de consumo, independientes entre sí?*
* ***Novedades:*** *¿Qué novedades se están introduciendo en el mercado?: ¿tecnologías?, ¿legislación?, ¿preferencias del cliente?, ¿hábitos de consumo?, ¿cambios demográficos o socioculturales? ¿otras?*
* ***Fuerzas competitivas:*** *¿la rivalidad entre los competidores del mercado es alta o baja?, ¿hay sitio para todos? ¿hay clientes o proveedores con grandes cuotas de mercado y alto poder de negociación?, ¿Hay barreras de entrada que dificultan empezar a ejercer la actividad? ¿Se esperan productos sustitutivos a corto plazo?*

- El tamaño de los clientes es bastante extenso ya que hay una gran población hispanohablante, la facturación que pueden aportar es bastante grande, ya que estarían interesados en que puedan leer sus manhwas o manghuas favoritos sin preocupaciones.

- La ubicación geografica no se puede medir ya que son hispanohablantes y esto estan repartidos por todo el mundo, por dicha razón no se puede medir exactamente.

- El ritmo de crecimiento de nuestro producto es exponencial ya que van sacando libros constantemente y de muchos generos.

- Se puede ver mucha segmentación por la gran variedad de generos que se pueden encontrar en nuestra librería de libros.

- Nuestros rivales actualmente son las webs ilegales ya que pueden haber personas que no quieran pagar por leer, pero si ven que su página desaparece y en la nuestra pueden seguir leyendo y una gran variedad más de libros, vendrán a leer.

* 1. **Clientela**

**Instrucciones:** *Describe de manera detallada cómo son tus clientes objetivo, indicando cuáles son sus motivos y hábitos de compra. Intenta ilustrar tus respuestas con datos, tablas, gráficos, noticias o referencias. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿Cuál es tu cliente objetivo o target?*
* *¿Tus clientes son personas, autónomos, pymes o la Administración?*
* *¿Qué tamaño tiene tu mercado potencial?*
* *¿Cuál es el perfil medio de tu clientela? Indica grupo de edad, sexo, nivel económico, nivel cultural, nivel tecnológico, ubicación, estilo de vida, gustos, motivo y capacidad de compra. Si son autónomos y pymes u organismos de la Administración, indica cómo son: facturación, funcionamiento, hábitos de compra, uso de la tecnología y criterios de selección de proveedores.*
* *¿Cómo compran tus clientes? Indica momento del día, época del año, número de unidades por compra y cada cuanto tiempo repiten.*
* *¿Pagan al contado? Si no es así, ¿cuánto tardan en pagar?*
* *¿Cuál es tu previsión de ventas? ¿Qué número de clientes esperas obtener mensualmente? ¿Qué consumo medio esperas de cada uno de ellos?*

- Nuestros clientes principales actualmente son todo aquellas personas que les encante la lectura de manhuas y mangwhas. Es decir puede seer cualquier tipo de persona.

- El tamaño actualmente son para hispanohablantes pero se podrá incluir en un futuro en muchos idiomas distintos del castellano.

El perfil medio de nuestra clientela son personas comprendidas entre 15-40 años, de cualquier genero, con no una gran capacidad de compra ni un nivel tecnologico grande.

- La compra de nuestros clientes es a traves de una subscripción mensual.

- El pago es al contado y la prevision de venta es media es decir unas 200 personas aproximadamente.

* 1. **La Competencia**

**Instrucciones:** *Describe de manera detallada quiénes son tus competidores, cómo desarrollan la actividad y cuáles son sus puntos fuertes y débiles. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿Qué otros autónomos o pymes ofrecen el mismo producto o servicio?¿Dónde están? ¿Qué tamaño, antigüedad y prestigio tienen?*
* *¿Cómo funcionan? ¿están especializados? ¿Qué nivel de calidad-precio ofrecen? ¿Ofrecen descuentos y promociones? ¿Qué publicidad hacen? ¿Qué tecnología emplean? ¿Cómo es su presencia online y su estrategia de marketing online?*
* *¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?*
* *¿Hay algún líder al que sigan los demás? ¿hay sitio para todos en el mercado?*
* *¿Cómo te quieres posicionar respecto a la competencia?*
* *¿Cuáles son tus ventajas competitivas? ¿innovaciones, costes, calidad, conocimiento, contactos, servicio al cliente, etc…?*

- En nuestra competencia podemos visualizar que la mayoría de páginas en las que podemos leer son ilegales, es decir, en cualquier momento si se les pone un aviso, la web se puede cerrar y todos los lectores no podrían leer en dichas páginas como por ejemplo, [YugenManga](https://yugenmangas.com/), en esta página en muchos momentos se les cae por que tienen problemas con la legalidad y el copyright de los libros.

Como competencia nuestra hemos podido encontrar una página legal que sería la siguiente [Webtoons](https://www.webtoons.com/es/), los problemas que he podido encontrar al estar en su web son las siguientes:

- El primer problema al llevar un tiempo te piden que pagues por cada capitulo que leas a traves de tokens, que dichos tokens se compran.

- De modo similar se puede ver que no hay casi manhuas o manhwas, hay muchos mangas pero no de lo que se ha comentado anteriormente.

* 1. **Canales de distribución**

**Instrucciones:** *Describe de manera detallada si en tu mercado existen distribuidores y/o prescriptores que acerquen o recomienden el producto a los clientes finales. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿Qué camino sigue tu producto o servicio hasta llegar al cliente final?*
* *¿Existen intermediarios en ese camino? ¿Quiénes son los principales? ¿Dónde están? ¿Cómo son?*
* *¿Cómo funcionan?: ¿sus comisiones son altas o bajas? ¿trabajan en exclusividad? ¿hacen publicidad? ¿y descuentos y promociones?*
* *¿Existen prescriptores que recomienden el producto a los clientes finales e influyan en su decisión de compra? En caso afirmativo ¿son muchos? ¿dónde están y cómo son?*

- Nuestro canal distributivo es online pero también se puede vender a traves de las tiendas fisicas con socios que serían las tiendas de mangas que se pueden ver actualemente.

1. **Estrategia Comercial**
   1. **Estrategia de producto**

**Instrucciones:** *Debes exponer las características comerciales y técnicas de tu producto o servicio (calidad, diseño, amplitud de las líneas de producto, servicios complementarios, marcas). En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿Cómo de amplia es tu gama de productos / servicios? ¿Qué líneas de producto/servicio ofreces? ¿Cuántas referencias de producto vas a ofrecer?*
* *¿Cuál es tu estrategia de calidad? ¿En qué nivel de de calidad/ precio te quieres posicionar?*
* *¿Incorporas diseños que te diferencien? ¿Envases o etiquetas?*
* *¿Qué características técnicas tienen? ¿Qué tecnologías incorporas?*
* *¿Qué servicios complementarios ofreces: mantenimiento, instalación, información, reparto a domicilio, otros ?*
* *¿Qué marca o nombre comercial vas a utilizar?. Explica tu elección*

*En* ***proyectos de internet*** *trata de responder también a:*

* *¿Qué tipo de usuarios va a tener el sitio web?*
* *¿Qué servicios, contenidos y funcionalidades va a ofrecer el sitio web, es decir, para qué le sirve a los usuarios?*
* *¿Qué estructura va a tener el sitio web?*
* *¿Qué lenguaje de programación, herramientas y software vas a utilizar?*

- Nuestra gama de productos es muy amplia ya que hay muchos generos de libros, por dicha razón no se puede saber con exactitud nuestras referencias. La calidad / precio de nuestro producto sería medio ya que no necesitas mucho dinero para pagar la subscripción para poder leer todos los libros que te gustan.

Nuestros usuarios van a ser los aficionados por la lectura. Los lenguajes de programación que se usaran seran: HTML5, CSS3, Angular, Nest, las herramientas que usaremos seria Visual Studio.

* 1. **Localización del negocio**

**Instrucciones:** *Este apartado es especialmente importante en comercios, hostelería turismo y servicios que requieran estar en calles o zonas muy transitadas. Indica las características del local, nave u oficina en donde te vayas a instalar así como del barrio o zona seleccionada. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿En qué local, nave u oficina se va a situar tu negocio?*
* *¿Qué dimensión tiene? ¿Por qué es adecuado para tu negocio?*
* *¿Está en una calle o zona de mucho tránsito de personas o vehículos?*
* *¿Lo vas a alquilar o a comprar?*
* *¿Cumple la normativa legal y las medidas necesarias de seguridad?*
* *¿Está cerca tanto de clientes como de proveedores?*
* *¿Tiene buenos accesos y está bien comunicado? ¿se puede aparcar cerca?*
* *¿El cliente te encontrará más fácilmente que a la competencia?*
* *¿Necesitas hacer reformas? ¿de qué tipo y a qué coste?*

La localización de nuestro negocio será por internet, pero también con una compra en fisico con los socios que estos seran los locales que se pueden encontrar en las ciudades, poblaciones, etc.

* 1. **Estrategia de precios**

**Instrucciones***: Explica qué precios medios tendrán cada una de las líneas de producto o servicio, su posición respecto a los precios de la competencia, lo que están dispuestos a pagar los clientes y los descuentos y promociones previstas. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿Cuales serán los precios medios de cada tipo o línea de producto o servicio ofrecido?*
* *¿Cubres costes con esos precios? ¿Y tienes margen suficiente para que el negocio sea viable?*
* *¿Qué precios ofrecen tus principales competidores?*
* *¿Cómo son tus precios comparados con los de la competencia?*
* *¿Están los clientes dispuestos a pagar los precios que propones?*
* *¿Vas a ofrecer descuentos por volumen de compras, tipo de cliente o fechas concretas?*
* *¿Y precios promocionales?*

- El precio medio del producto será a traves de una subscripción por 10€ mensuales,en la cual a traves de esta podrás leer todos los libros que tengamos en nuestro catalogo, despúes habra otra subcripción para personas que no esten tan aficionadas a la lectura que ira variando según las horas que leas que van variando entre 3€ y 8€ y por otro lado las descargas que es 0,20€ el tomo que quieras descargar y si quieres descargar el libro, es decir todos los tomos que tiene y proximos tomos son 10€. También habrá precios promocionales dependiendo de la fecha en la que se este.

- Con dichos precios aproximados (no son fijos ni los precios exactos) se podrá cubrir el costo de los libros y habría margen suficiente para que el negocio funcione.

* 1. **Estrategia de comunicación**

**Instrucciones***: Detalla las acciones de comunicación, publicidad y relaciones públicas tanto de la fase inicial de lanzamiento del negocio como posteriormente. Indica también las que estén enfocadas a la fidelización de la clientela. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿Qué acciones y medios utilizarás para darte a conocer en los primeros meses? ¿Cuáles seguirás realizando posteriormente?*
* *¿Que acciones vas a hacer de* ***marketing online****: SEO, SEM, marketing de contenidos, blog, redes sociales, FB Ads, email marketing, afiliación, mobile marketing, otros?*
* *¿Publicidad en medios (radio, prensa, revistas, TV) o mediante medios directos como buzoneo o mailings?*
* *¿Asistencia a ferias, congresos o eventos, pertenencia a asociaciones u otras acciones de relaciones públicas?*
* *¿Editarás folletos o catálogos?*
* *¿Realizarás promociones mediante ofertas, descuentos, regalos, presentaciones o muestras, asistencia a ferias?*
* *¿Tienes previsto realizar acciones de comunicación específicas para incrementar la fidelización de la clientela?*
* *En comercios también debes explicar tu estrategia de merchandising y distribución de espacios y productos por el local. Indica también cual será la imagen a ofrecer por el local y los escaparates.*

- El medio de comunicación que tendria seria poner publicidad en páginas de anime oficiales que serian crunchyroll, en páginas online, que no tienen manghuas y manwhas por ejemplo ateneo, y en tiendas fisicas de nuestra localidad.

* 1. **Estrategia de ventas y distribución**

**Instrucciones:** *Detalla quién se ocupará de la labor comercial y si llegarás a tus clientes finales a través de intermediarios y/o prescriptores. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿Quién se encargará de la labor comercial? ¿tú mismo? ¿agentes comerciales? ¿un equipo de comerciales? ¿un call center?*
* *¿Cómo funcionarán tus comerciales?*
* *¿Venderás directamente a los clientes finales o a través de intermediarios?*
* *¿Qué intermediarios utilizarás: tiendas, agentes comerciales, representantes, otros?*
* *¿Qué condiciones tendrán esos intermediarios: exclusividad, comisiones, apoyo y asesoramiento por tu parte, otras?*
* *¿qué prescriptores utilizarás para dar a conocer tu producto / servicio entre los clientes finales?*

- El labor comercial estará dirigido por mi, la cual el cliente es el cliente final o también a traves de intermediarios que tendrán un apoyo financiero por nosotros a traves del libro y si sus tiendas estan repartidas por todo el pais se podrá dar la exclusividad de la venta en dicho país.

1. **Producción y Recursos Humanos.**
   1. **Legislación aplicable**

**Instrucciones:**  *Indica aquella normativa genérica o específica que debes cumplir para poder desarrollar tu actividad. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿Existe alguna legislación que debes cumplir para poder desarrollar la actividad?*
* *¿Debes cumplir con la Ley de protección de datos - LOPD? ¿ Y con la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información – LSSI?*
* *¿Y con alguna normativa en materia de seguridad e higiene?*
  1. **Proceso productivo**

Instrucciones: *Describe cómo vas a fabricar tu producto o a organizar el servicio a prestar a tus clientes. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿Qué tareas o funciones hay que realizar?*
* *¿Qué procesos es necesario desarrollar en el negocio?*
* *¿Vas a tramitar alguna certificación de calidad y/o medioambiente? ¿ISO 9001 u otras?*
* *¿Cuánto tiempo dura el proceso de producción o prestación de servicios y cada una de sus fases?*
* *¿Cuánto puedes llegar a producir al día o al mes? ¿Cuál es tu capacidad productiva?*
* *¿Vas a emplear algún sistema informático de gestión empresarial o comercial? ¿TPV, CRM, ERP, otros especializados de tu sector?*
  1. **Proveedores / Stocks**

**Instrucciones:** *Este es un apartado muy importante en comercios y algunos negocios de hostelería. Detalla quiénes van a ser tus proveedores y cómo vas a organizar tu estrategia de aprovisionamientos y la gestión de stocks. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿Con qué proveedores vas a trabajar?*
* *¿Qué precios tienen? ¿Te permiten obtener márgenes razonables?*
* *¿Cómo funcionan? ¿Puedes conseguir un acuerdo de exclusividad? ¿Qué condiciones de pago te piden? ¿Hacen descuentos por volumen de compra? ¿Exigen un volumen mínimo de compra para trabajar contigo?*
* *¿Cómo son los productos o servicios que ofrecen?*
* *¿Tus proveedores son igual de competitivos que los de la competencia?*
* *¿Cómo vas a organizar la gestión de stocks / almacenes? ¿Utilizarás algún software TPV, ERP o similar?*
  1. **Recursos humanos**

**Instrucciones***: Detalla qué personal necesita tu negocio, que tareas tendrán que realizar y cómo vas a realizar las contrataciones. Explica también tu papel en el negocio como empresario autónomo. En tu redacción trata de responder a las siguientes cuestiones:*

* *¿De qué tareas te ocuparás como empresario autónomo?*
* *¿Necesitas contratar trabajadores? ¿Qué funciones o tareas realizarán?*
* *En caso afirmativo, indica qué puestos de trabajo vas a crear.*
* *Si son varios incluye un organigrama donde muestres las relaciones jerárquicas y entre departamentos.*
* *¿Qué tipo de contratos tienes previstos? Indica la duración de la jornada en cada caso y el salario base (bruto).*
* *¿Cómo vas a seleccionar a los trabajadores?*
* *¿Vas a contar con colaboradores freelance o con autónomos dependientes?*

**DATOS ECONOMICOS RELATIVOS AL PROYECTO**

* 1. **Plan de Inversiones**
  2. **Plan de Financiación**
  3. **Gastos Corrientes**
  4. **Ventas e Ingresos**
  5. **Cuenta de Pérdidas y Ganancias**
  6. **Tesorería**
  7. **Análisis del Punto de Equilibrio**
  8. **Balance de Situación**

1. **ANALISIS DAFO**