# **PLAN DE EMPRESA**

**Emprendedor/es: Andrés Mauricio Drapier**

**Nombre del Proyecto: Manghwalist**

**Sector de actividad y CNAE: 476 - 2009**

**Centro: Ies San Vicente**

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

**Tutor de SECOT: José Pérez Domene**

**INDICE DEL PLAN DE EMPRESA**

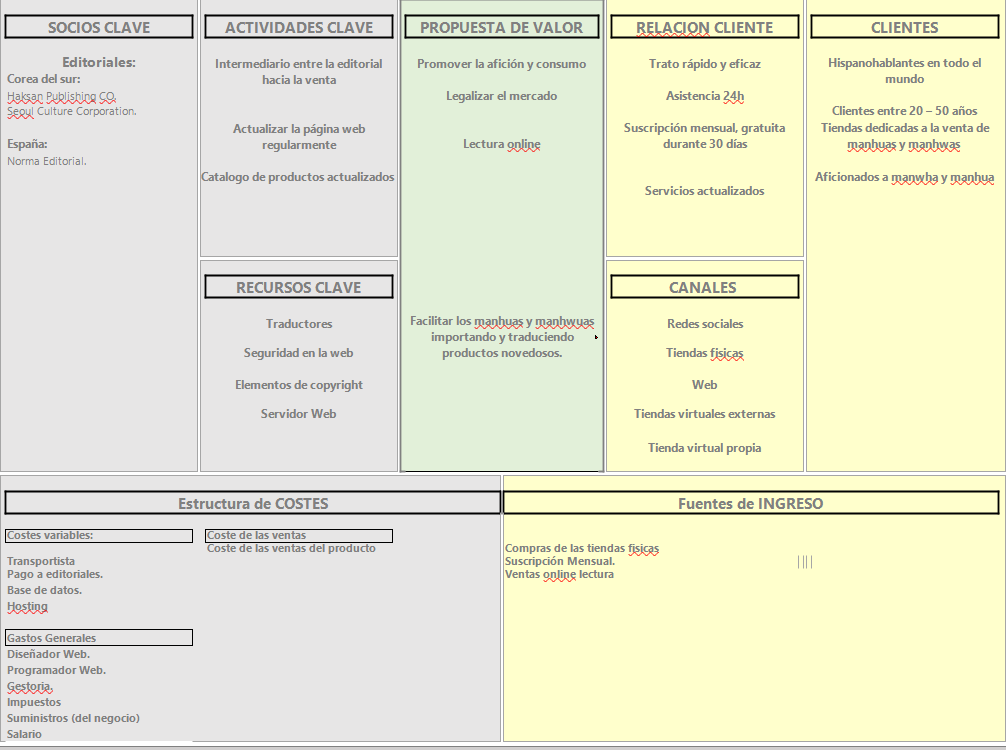
|  |  |
| --- | --- |
| 1. Resumen Ejecutivo   1.1 CANVAS. Modelo de negocio |  |
| 1. Presentación del proyecto    1. Origen y evolución del proyecto    2. El equipo promotor    3. La Idea |  |
| 1. Estudio de Mercado    1. Situación y evolución del mercado    2. Clientela    3. Competencia |  |
| 1. 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**

- La idea del negocio viene de que me gusta mucho leer manhuas y manhwas

desde hace tiempo y no encontraba ninguna página legal, ya que en muchas he

llegado a ver que ellos mismos decían 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 leía.

Por esa misma razón tuve la idea de qué 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 físicas que tienen a su disposición algún

libro.

- El proyecto se encuentra en su fase final y en busqueda de la financiación incial para llevar a cabo el proyecto.

* 1. **El equipo promotor**

- Actualmente el equipo está compuesto por una persona.

Soy Andrés Mauricio Drapier y en principio no tengo previsto incorporar

nuevos socios.

Como he comentado anteriormente soy aficionado a la lectura de manhuas y

manhwas en las páginas web que encontraba y que en su mayoría son

ilegales , lo que provocaba constantes problemas de continuidad-

Ante esta problemática compartida con otros aficionados decidí iniciar este

proyecto como autónomo.

Mi formación es Desarrollo Aplicaciones Web y me considero con suficientes

conocimientos para emprender este proyecto con éxito.

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

Para los lectores del comic asiático se encuentran tres modelos claramente

diferenciados:

- MANGAS.- Son comics o novelas gráficas producidos en Japón. Se han hecho

muy popilares y muchos de ellos se utilizan como material de partida para

numerosas adaptaciones de anime. El manga se lee de derecha a izquierda y

suele publicarse en blanco y negro.

- MANHWAS.- Son comics originarios de Corea del Sur, Al igual que el manga, el

manhwa se ha utilizado como material de partida para varias series. Se lee de

izquierda a derecha y las versiones digitales son en color. En los últimos años se

ha visto un gran aumento de los manhwas, en gran parte por WEBTOON, una

aplicación surcoreana para leer cómics.

- MANHUAS.- Es originario de China, Tiwán o Hong Kong, significa “boceto

espontáneo”. El manhua se lee de derecha a izquierda y las versiones digitales

se publican en color y tiene un aspecto más realista.

En una primera parte centraré el proyecto en comercializar MANHWAS Y MANHUAS al ser productos menos saturados y con una creciente demanda y escasa oferta que el Mangas con una extensión y competencia feroz

El proyecto contempla tres líneas de negocio complementarias que pretenden cubrir las necesidades de los aficionados previa autorización legal de los creadores y posterior traducción al castellano:

- Lectura online a través de suscripción en mi página web

- Venta de libros en papel a través de la páqina web

- Venta a través de librerías

- Las necesidades que cubre nuestro producto es deshacernos de las preocupaciones que 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**

- El tamaño del mercado es bastante extenso ya que se puede vender a toda la población hispanohablante cuyo volumen actual es de 580 millones. Estas cifras simplifica la cantidad de clientes a las que se puede llegar, para poder llegar a la mayor parte de lectores posibles dando a conocer la calidad y variedad de mi producto

- El ritmo de crecimiento de nuestro producto es exponencial ya que van sacando libros constantemente y de muchos géneros y la afición por la lectura de estos comics cada vez es mayor por parte de la población comprendidos entre 20 y 50 años.

- Se puede ver mucha segmentación por la gran variedad de géneros 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**

- Nuestros clientes principales actualmente son todas aquellas personas que les

encante la lectura de manhuas y manwhas. Es decir puede ser cualquier tipo de persona.

- El tamaño actualmente es 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 género, con una capacidad de compra y un nivel tecnológico

medio.

- La compra de nuestros clientes es a través de una subscripción mensual o de la

compra tanto online como física en la cadena de distribución.

- El pago es al contado y la previsión de venta media es de unas 200 personas

aproximadamente.

* 1. **La Competencia**

- 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 porque

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 capítulo

que leas a través 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 los que se ha comentado anteriormente.

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

Nuestra gama de productos es muy amplia ya que existen aproximadamente 80 géneros que iremos seleccionando en funcion de la demanda. Progresivamente iremos ampliando el catalogo de libros.

La calidad / precio de nuestro producto sería medio ya que no necesitas mucho

dinero para pagar la subscripción ya que la oferta se concretara mediante la subscripción por horas de la siguiente manera:

- Si la contratación es de 30 horas

- Si la contratación es de 60 horas

- Si la contratación es de 100 horas

- Libros fisicos.

- Libros online.

* 1. **Localización del negocio**

La sede central de nuestro negocio estará situada en Alicante donde tendremos todos los recursos necesarios para la venta online.

En principio, para ahorrar gastos estara situado en mi hogar particular ya que la venta online no precisa de local fisico y en el caso de montar tienda propia se alquilaria un local de unos 100 metros cuadrados que sucedera en la segunda fase del proyecto.

* 1. **Estrategia de precios**

El precio medio del producto será a traves de una subscripción de la siguiente manera.

- La lectura de 30 horas serán 5 euros.

- La lectura de 60 horas seran de 8 euros.

- La lectura de 100 horas seran de 12 euros.

- Respecto al libro fisico el precio medio estimado es entre 6 y 12 euros en función de las páginas que tenga.

- Ventas de libro online haciendo referencia al tomo serán de 4 euros.

Con estos precios considero que el producto es competitivo, que va ser atractivo para los lectores y sobre todo vamos a ganar la confianza de nuestros clientes para que sigan comprando y via boca oido se vaya incrementando la cantidad de clientes.

* 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.*

La estrategia de comunicación que usaré sera comunicación online y offline.

Para la estrategia de comunicación online nos promocionaremos a partir de las RRSS, también a traves de las páginas de anime como por ejemplo Crunchyroll, en aplicación de movil, también a traves del SEO para que nuestros clientes puedan encontrar nuestra página facilmente y a traves del diseño atraerlos.

Para la estrategia de comunicación offline sera a traves de eventos como el salon del manga o del comic donde tendremos un puesto para promocionarnos, en tiendas fisicas de mangas a las cuales estaremos afiliados para la venta de mangas.

* 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?*

La estrategia de distribución sera selectiva así satisfacer a los clientes mejor y elegir las tiendas donde suelen ir a comprar los clientes, para poder hacerles llegar los libros mas facilmente.

Estas tiendas tendrán la exclusividad si es una tienda donde este situada en muchas localidades o en una ciudad donde vayan muchos clientes.

En caso de la web al ser la venta online los clientes podrán descargar el libro y leerlo cuando quieran, donde quieran y las veces que quieran ya que al tener la cuenta el tomo es suyo como si lo tendrían en fisico.

El mayor prescriptor es el cliente final por ello le daremos el mejor trato para que convezca a sus conocidos para que compren en nuestra web y obtener mas ventas.

1. **Producción y Recursos Humanos.**
   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?*

Nuestro proveedor principal seran las editoriales para vendernos el manga y la legalidad del manga acordado para poder distribuirlo en las tiendas fisicas que tendré asociada. El margen que tendré sera a largo plazo ya que una vez obtenido a traves de la venta se pueden recuperar al cabo de 2 meses.

El stock que habra sera el de un mes de venta que sera aproximado de 3 por cada tomo de manga que tendremos.

**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**