

Antonio González Rodríguez

LoPido



LOPIDO

Índice

1.	Introducción.....	3
2.	Idea de negocio.....	4
	i. Actividad de la empresa	
	ii. Justificación	
	1. ¿Por qué este negocio?	
	2. Negocios similares	
	3. Novedad de productos	
	4. ¿Por qué se venderá el producto?	
	5. Diferencias con otros productos similares	
	iii. Objetivo de la empresa	
	iv. Volumen de la inversión	
	v. Nombre de la empresa	
3.	Identificación del promotor.....	5
4.	Localización de la empresa.....	6
	i. Dirección	
	ii. Mapa	
	iii. Plano del local	
	iv. Características del Local	
	v. Ventajas e inconvenientes	
5.	Producto ofrecido.....	10
	i. Descripción del Producto	
	ii. Sketching	
	iii. Precio	
	iv. Normativa	
6.	Proceso de Producción.....	12
7.	Diagrama de Gantt.....	13
8.	Tipo de mercado.....	14
9.	Tipología del consumidor.....	15
10.	Estrategias de posicionamiento.....	15
11.	Estudio de mercado.....	15
12.	Análisis DAFO.....	19
13.	Estrategias de Marketing.....	20
14.	Logo.....	21
15.	Trámites de Constitución.....	24

Introducción

Cada vez existen más bares, restaurantes o cafeterías dentro de los pueblos, y eso hace que se complique la venta de productos de cara al cliente, ya que tiene que ir bar por bar comparando precios. La aplicación LoPido almacena todas las cartas de productos de los diferentes bares/restaurantes y tiendas de un mismo municipio, permitiendo así la gestión de la compra del cliente. Además la aplicación ofrece un servicio de envío a domicilio, y será el vendedor el que se encargue de decidir si usa su propio servicio de reparto a domicilio o si quiere que seamos nosotros los encargados de realizar esta labor.

Idea de negocio

¿Cuál será la actividad de la empresa?

La empresa se dedicará principalmente a gestionar una aplicación en la que se muestren todos los productos de los negocios que quieran promocionarse por este medio. Además, como actividad secundaria la empresa ofrece un servicio de mensajería instantánea opcional, en la que el cliente puede recibir los pedidos en su casa en un corto periodo de tiempo.

La aplicación surge de la necesidad de unificar todas las cartas de los distintos bares, restaurantes o cafeterías de una localidad en una misma plataforma. Hoy en día, si queremos ver los distintos productos que un negocio ofrece debemos buscarlo en Internet. Son pocos los negocios que disponen de su carta online, y, exceptuando a unos pocos, aquellos que lo tienen simplemente publican una fotografía de su catálogo impreso. Actualmente, el 21,8% de la población mundial compra por Internet, y normalmente lo hacen por la pereza de ir al mercado a obtenerlo. Por ello, nosotros ofrecemos, por una parte, centralizar todos los comercios dentro de una misma plataforma, y por otro, la posibilidad de realizar el envío a domicilio. Además, a día de hoy no existe ninguna empresa que se dedique a lo mismo que esta, por lo que, al no tener competencia, conseguiremos un gran número de clientes.

¿Cuál es el objetivo de la empresa?

El objetivo desde los inicios de la empresa a corto plazo es obtener el máximo número de bares, restaurantes o cafeterías que estén dispuestos a promocionarse y a utilizar nuestra plataforma como otro medio de ventas.

¿Cuál será el volumen total de la inversión?

Local de la empresa: 450€ / mes (Gastos incluidos)
Servidor donde alojaremos la aplicación: AWS: 150 USD aprox.
Moto para envíos: 400 €

¿Cuál será el nombre de la empresa?

El nombre de la empresa será *LoPido*.

Promotores



**ANTONIO
GONZÁLEZ**

Dirección
Ctra. Isla Menor s/n
Sevilla, 41014

Contacto
639084174
antogonzarodri1@gmail.com

Idiomas

Inglés
● ● ● ● ● ● ● ●

Francés
● ● ● ● ● ● ● ●

Uso de Software

Adobe Photoshop
● ● ● ● ● ● ● ●

Sony Vegas
● ● ● ● ● ● ● ●

Adobe After Effects
● ● ● ● ● ● ● ●

Datos de interés

- ✓ Capacidad de trabajo en equipo
- ✓ Creativo
- ✓ Autodidacta
- ✓ Carnet de Conducir: B
- ⌚ Disponibilidad: Tardes y fines de semana

Educación

Bachillerato
2017-2019
IES Sierra Sur
Osuna (Sevilla)

Ciclo Formativo de Grado Superior - Desarrollo Aplicaciones Multiplataforma
2019-Actualidad
Salesianos de San Pedro
Sevilla

Educación adicional

Diseño Web Profesional El Curso Completo, Práctico y desde 0
2019
Udemy.com
Online

Experiencia Profesional

Azafato para empresa de montaje
2019
Andalucía Sabor
Eventsur
Sevilla

Diseñador Gráfico
2017
Diseño de álbumes de muestra
Eventsur

Habilidades

- ✓ Diseño web (HTML5, CSS3, JavaScript)
- ✓ Fotografía y vídeo
- ✓ Aplicaciones de Ofimática

Hobbies



Nuevas tecnologías



Deportes



Fotografía

 antoniogonzalezrodriguez.000webhostapp.com

 Antonio González Rodríguez

Localización de la empresa

Dirección

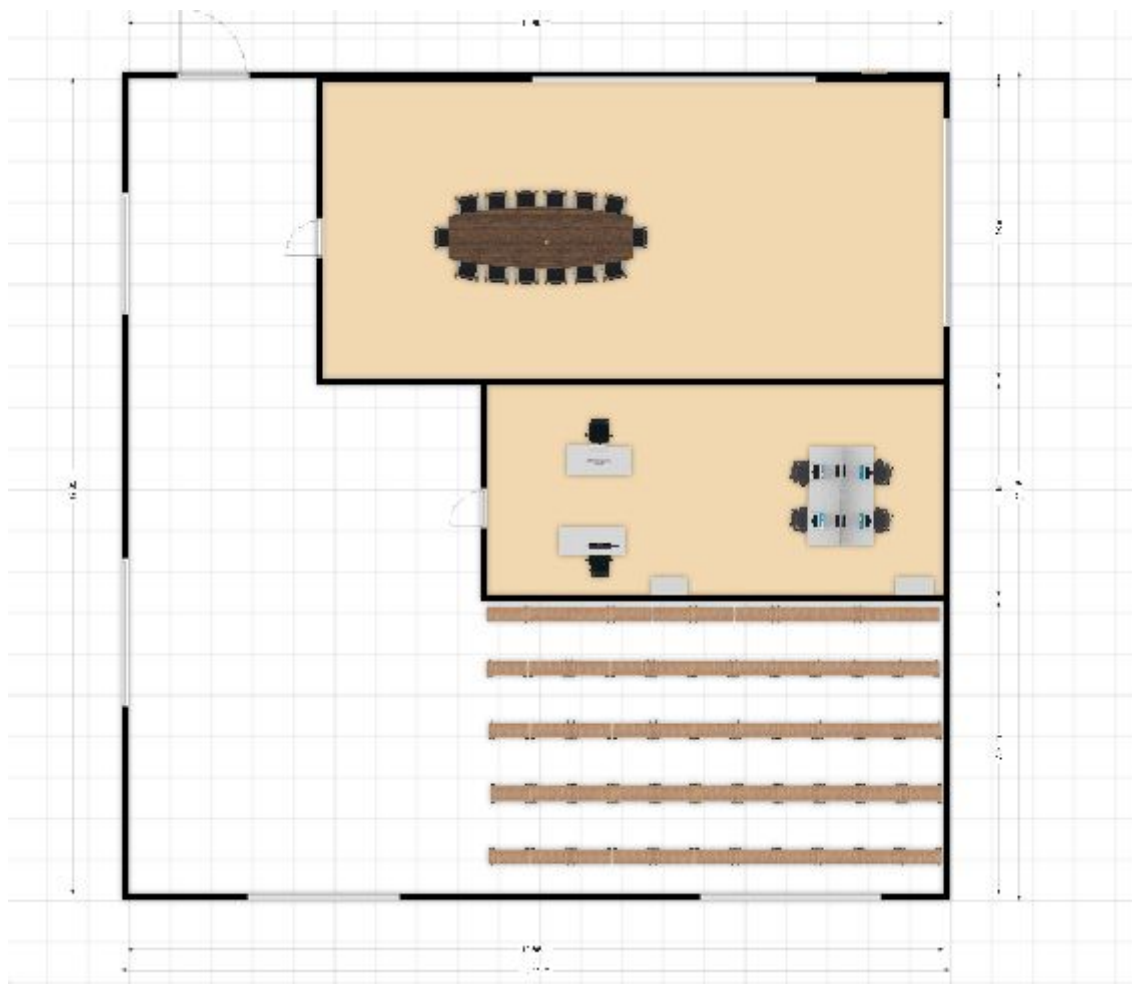
El local estará en Calle San Agustín, 15.

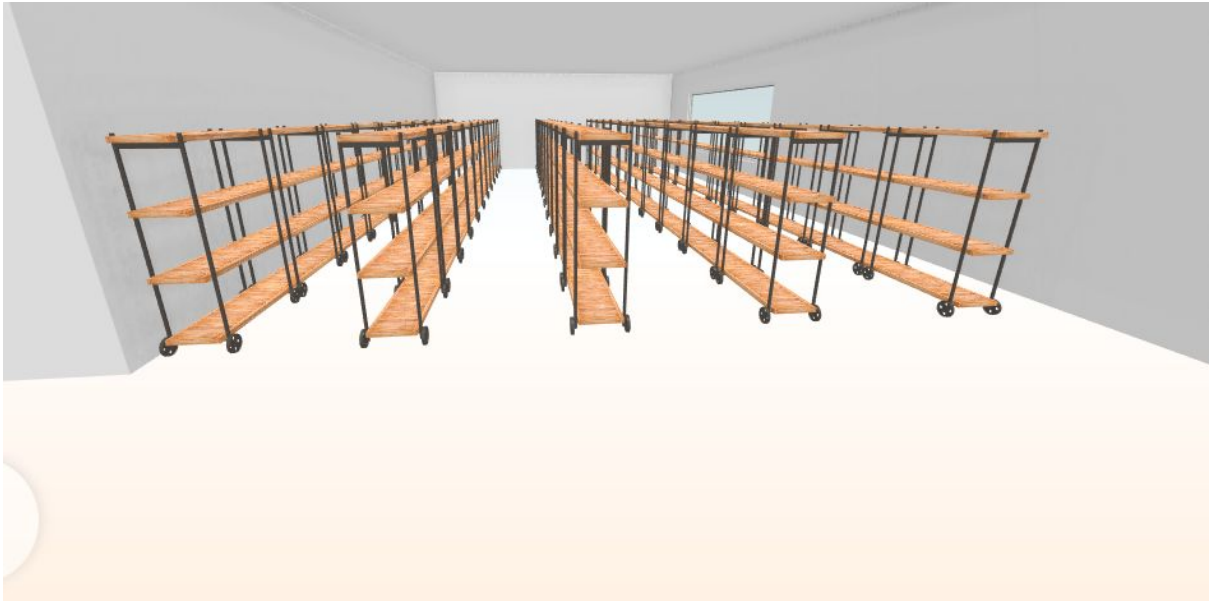
<https://www.idealista.com/inmueble/89080876/>





Plano del local







Características

El local cuenta con 80 m², aire acondicionado y un baño. Se encuentra en el centro de la localidad, lo que nos permite bastante movilidad a la hora de tener que realizar cualquier envío.

Ventajas e inconvenientes

Ventajas:

- Local muy espacioso. Si fuera necesario podremos almacenar productos sin que molesten.
- Su localización es perfecta para la actividad comercial a la que nos vamos a dedicar.

Desventajas:

- No tiene aparcamiento cercano
- Se encuentra en una de las calles principales del centro. Por tanto, suele haber bastante tráfico en horas punta.

Producto ofrecido

Descripción del producto

Nuestro producto será una aplicación móvil, para Android e iOS en la que recopilaremos todas las cartas de los distintos restaurantes de una localidad.

Para acceder a la aplicación será necesario realizar un registro previo y un inicio de sesión. La aplicación contará con una pantalla principal en la que aparecerán los platos mejor valorados de la aplicación. Además, contará con un menú lateral, en el que, al pulsarlo, aparecerá una lista con todos los restaurantes registrados en esa localidad. Al final, el apartado de configuración en el que, entre otras cosas, podremos cambiar la localidad entre todas las que tenemos disponibles.

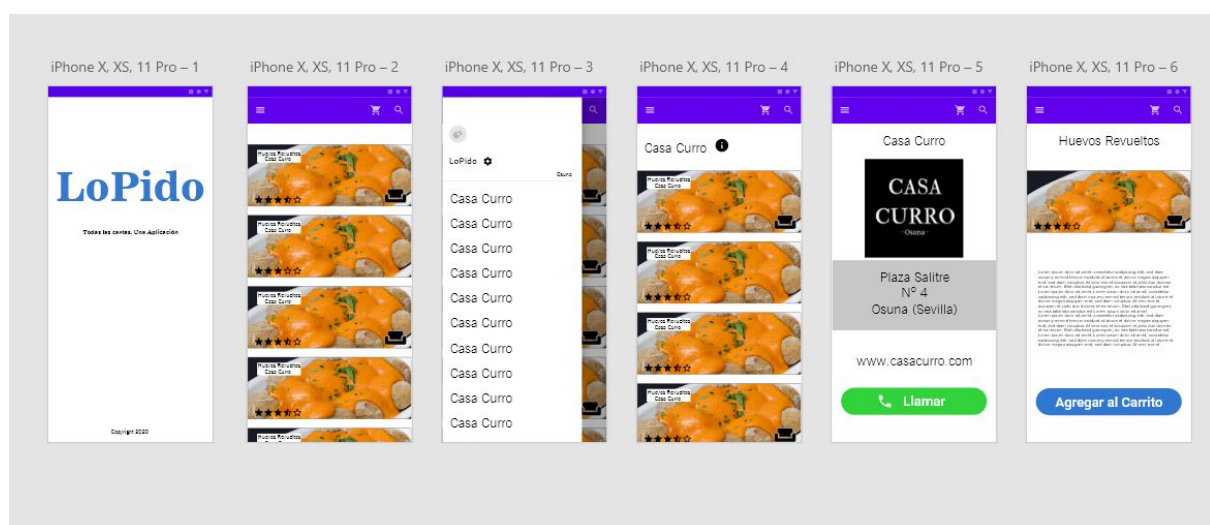
Una vez que accedemos al restaurante elegido, nos aparecerá la carta con las fotografías de todos los platos, y un botón de información sobre el establecimiento. En este apartado, tendremos la opción de llamar al restaurante desde la misma aplicación. Al ver la carta, nos aparecerá un icono en aquellos productos que estén disponibles para envío a domicilio. Seleccionando un plato, obtendremos información sobre él. Una pequeña descripción, información sobre alérgenos y la puntuación que otros clientes le han dado. Además podremos añadir nuestra propia valoración del producto.

Si el producto está disponible para envío, nos aparecerá la opción de añadirlo al carrito.

Una vez terminada nuestra selección, la aplicación nos llevará a una pasarela de pago, y, una vez pagado, el pedido llega al proveedor, quien es el encargado de elegir si son ellos los que realizan el envío con su propio servicio de envío a domicilio o si recurren a nuestros servicios.

Debemos tener en cuenta que solo se podrán realizar envíos de un mismo restaurante. En el caso de querer un plato de dos restaurantes distintos habrá que realizar dos pedidos, con sus respectivos cargos.

Sketching



Precio

La aplicación tendrá distintas formas de obtener ganancias:

- Restaurantes registrados: Cada restaurante deberá pagar una cuota mensual por tener su restaurante registrado en la aplicación. Esta cuota será de 100 euros.
- Publicidad: Aquellos restaurantes que quieran podrán promocionarse de forma especial, mostrando sus platos elegidos o las distintas novedades. El precio será de 40 euros semanales.
- Envío a domicilio: El envío a domicilio tendrá un coste de 2 euros por envío. En el caso de que el proveedor decida que somos nosotros quien realizamos este servicio, este dinero lo recibiremos nosotros.
- Cuota premium: Los usuarios de la aplicación tendrán disponible una cuota premium. Aquellos que la contraten tendrán un descuento en sus envíos del 50%. Además, cada 10 pedidos que realicen obtendrán un cupón del 20% de descuento en su próximo pedido. Esta cuota tendrá dos opciones de pago. En primer lugar, un pago anual de 84 euros (7 euros mensuales). La segunda opción será un pago mensual de 10 euros.

Normativas

Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales

Leyes: Protección de datos, uso de datos, condiciones de uso, condiciones de los trabajadores

Proceso de Producción

- **Planificación**

Organizamos el proceso de creación de la aplicación utilizando la metodología ágil *Scrum*. En primer lugar, analizaremos todas las historias de usuario de la aplicación y el coste de cada una de ellas. Una vez terminado este proceso, comenzaremos a realizarlas una a una realizando las pruebas pertinentes hasta que tengamos disponible una primera versión que podamos lanzar al mercado.

- **Análisis de requerimientos**

Analizaremos minuciosamente todas las historias de usuario, asignando un coste de producción a cada una de ellas.

- **Diseño de la aplicación**

Realizaremos un sketching usando el software *Adobe XD*, detallado de la aplicación, teniendo muy en cuenta la experiencia de usuario e intentando que sea lo más cómoda y simple posible.

- **Desarrollo del software**

Desarrollaremos la aplicación principalmente en Flutter, ya que este lenguaje nos permitirá publicarla tanto para Android como para iOS. Para el frontend utilizaremos angular, y como base de datos utilizaremos MongoDB.

- **Pruebas**

Las pruebas serán diseñadas antes de comenzar con las historias de usuario, de manera que las iremos realizando conforme vayamos realizando los distintos métodos a probar.

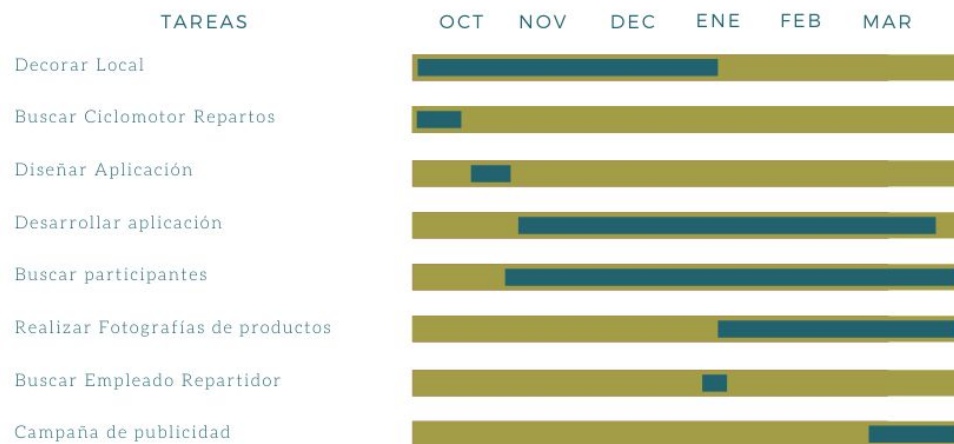
- **Publicación de la aplicación**

La aplicación la publicaremos en el servicio de almacenamiento en la nube de Amazon, (Amazon Web Service). El precio está detallado en la sección de la inversión.

- **Mantenimiento**

El mantenimiento lo realizaremos haciendo copias de seguridad mensuales para asegurarnos el no perder información en ningún momento. Además, iremos añadiendo nuevos establecimientos cada mes y solventando los errores conforme los vayamos descubriendo.

Diagrama de Gantt



Tipo de Mercado

- **Según la característica de los compradores**

Nos moveremos en un mercado de consumo e industrial.

- **Según el tipo de competidor**

Al fundar esta empresa estaremos creando un *Monopolio*, debido a que no hay ninguna empresa que ofrezca este servicio.

- **Según la relación con el mercado**

- **Potencial**

Al cabo de un año esperamos poder colaborar con el 80% de los bares/restaurantes de nuestra localidad de inicio (Osuna).

- **Tendencial**

A largo plazo esperamos poder cubrir una gran parte de la Sierra Sur de Sevilla

Tipología de consumidores

Los usuarios de la aplicación serán personas con una edad comprendida entre 17 y 70 años (aproximadamente), con cualquier nivel adquisitivo y que le guste innovar e investigar, ya que gracias a esta aplicación podrán descubrir nuevos platos en su ciudad.

Estrategias de Posicionamiento

Uno de nuestros objetivos y estrategias de nuestra empresa será que nuestra aplicación sea recordada por los usuarios por la limpieza de la interfaz, y la calidad de nuestras cartas.

Estudio de mercado

El objetivo de nuestro estudio de mercado es averiguar si la gente ha tenido problemas alguna vez a la hora de obtener información sobre un restaurante. Gracias a estas preguntas, podremos saber qué nuevas funcionalidades podremos añadir a nuestra aplicación, además del precio de los envíos.

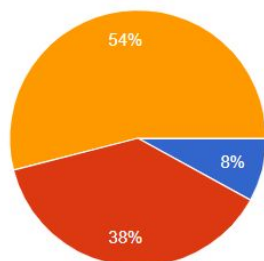
Para realizar la encuesta hemos utilizado la plataforma de Formularios de Google, y hemos incluido 10 preguntas:

1. Edad
2. Género
3. ¿Suele ir a bares/restaurantes?
4. ¿Suele pedir comida a domicilio?
5. ¿Alguna vez ha buscado la carta de un restaurante por Internet?
6. En caso afirmativo, ¿Ha encontrado lo que buscaba?
7. ¿Encontró la información en algún sitio oficial (sitio web del restaurante) o algún portal (Facebook, Google Maps...)?
8. ¿Ha tenido problemas a la hora de reservar mesa en algún bar/restaurante de manera telemática?
9. En caso de pedir algún producto a domicilio, ¿qué precio estaría dispuesto a pagar por este servicio?
10. ¿Cuánto estaría dispuesto a esperar para recibir comida a domicilio?

A la hora de distribuirlo lo hemos enviado en diferentes grupos de WhatsApp, y a su vez hemos pedido que los integrantes de éstos lo compartan entre sus contactos. Gracias a esta acción hemos podido recopilar las respuestas de 50 personas.

Edad

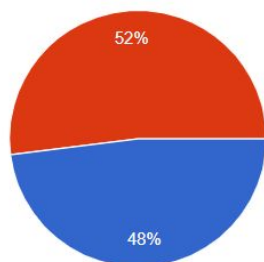
50 respuestas



- Menos de 18 años
- Entre 18 y 35 años
- Entre 35 y 65 años
- Más de 65 años

Género

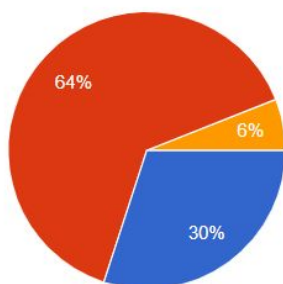
50 respuestas



- Mujer
- Hombre
- Prefiero no decirlo

¿Suele ir a bares/restaurantes?

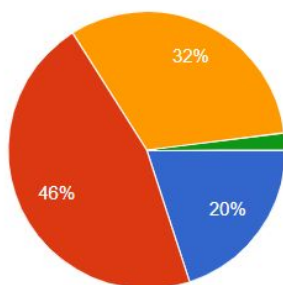
50 respuestas



- A menudo
- Algunas veces
- Casi nunca
- Nunca

¿Suele pedir comida a domicilio?

50 respuestas

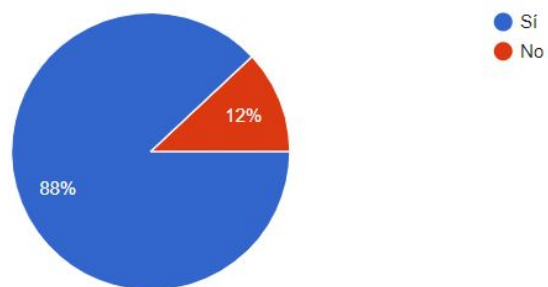


- A menudo
- Algunas veces
- Casi nunca
- Nunca

¿Alguna vez ha buscado la carta de un restaurante por Internet?

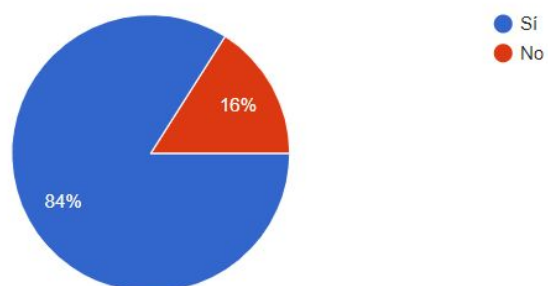


50 respuestas



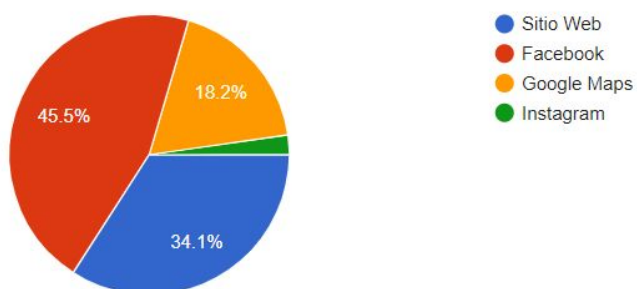
En caso afirmativo, ¿Ha encontrado lo que buscaba?

50 respuestas



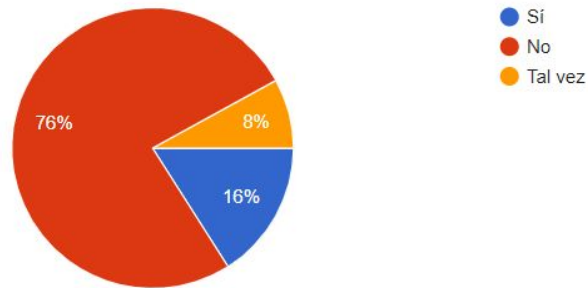
¿Encontró la información en algún sitio oficial (sitio web del restaurante) o algún portal (Facebook, Google Maps...)?

44 respuestas



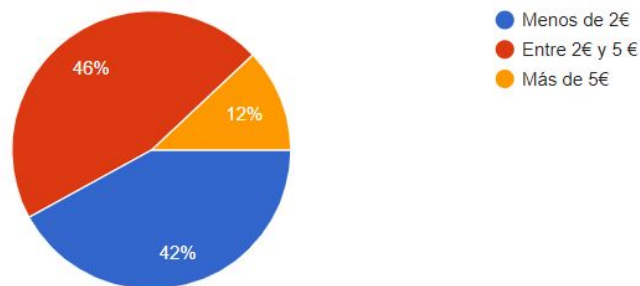
¿Ha tenido problemas a la hora de reservar mesa en algún bar/restaurante de manera telemática?

50 respuestas



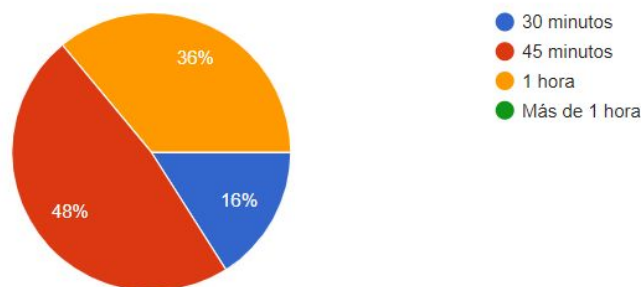
En caso de pedir algún producto a domicilio, ¿qué precio estaría dispuesto a pagar por este servicio?

50 respuestas



¿Cuánto estaría dispuesto a esperar para recibir comida a domicilio?

50 respuestas



Como conclusión, podemos saber que nuestra aplicación será útil, ya que el 100% de los encuestados suele ir a bares, y el 88% ha buscado la carta previamente por internet. Teniendo en cuenta los resultados, y la población de nuestra localidad de origen (17600 personas), podemos ver que nuestra aplicación tendrá un número de descargas adecuado.

Análisis D.A.F.O

- Debilidades:
 - Poca experiencia en el sector del desarrollo de apps
 - Precio demasiado caro para la versión premium
 - Falta de rentabilidad.
- Amenazas:
 - Pocas descargas
 - Fallos técnicos
 - Poco uso
- Fortalezas
 - Contactos
 - Socios
 - Motivación
 - Presupuesto
- Oportunidades
 - Localización
 - Resultados del estudio de mercado
 - Los cambios tecnológicos nos benefician
 - El estilo de vida de la sociedad está llegando a un punto que beneficiara el uso de la app.

Estrategia de Marketing

Lanzaremos una oferta de lanzamiento. Durante los dos primeros meses, todos nuestros servicios premium tendrán un descuento del 20%. Además, el primer pedido a domicilio costará solo el 50% del precio original.

Una promoción que siempre estará activa consistirá en invitar a amigos. Al invitar a 5 amigos, siempre y cuando todos ellos realicen mínimo un pedido, el siguiente será completamente gratuito.

Al realizar 10 pedidos, el siguiente tendrá un descuento del 10%.

A la hora de anunciarnos pondremos un anuncio en la televisión local (OsunaTV), y en el periódico digital (ElPespunte).

Logo



LOPIDO

Forma Jurídica

La forma jurídica de nuestra empresa será de empresario individual.

Características

Responsabilidad: ilimitada

Mínimo de socios: 1

Capital mínimo para la constitución: No existe legalmente

Tributación: IRPF

Seguridad social: Régimen de autónomos

Nombre: libre

¿Por qué esta elección?

Nuestra empresa estará dirigida por una única persona. Además, no tenemos capital mínimo.

Ventajas e inconvenientes

Ventajas

- Los trámites de constitución de este tipo de empresa son más simples que los de otras formas jurídicas. Dado que no hay formalidades de constitución previas, los trámites pueden iniciarse cuando empieza la actividad.
- No existe una exigencia de capital mínimo para constituir la empresa, como ocurre en el caso de otras formas jurídicas como la sociedad limitada o la sociedad anónima.
- Existen ventajas fiscales en caso de que se sitúen en la franja de tributación por IRPF inferior al tipo del Impuesto de Sociedades, actualmente situado entre el 20% y el 25%.
- El empresario dispone de un control total sobre la empresa
- Existen ayudas públicas para su creación

Desventajas

- La responsabilidad del empresario es ilimitada, por lo que éste arriesga la totalidad de su patrimonio en la actividad.
- El peso de la constitución y gestión recae sobre una sola persona
- Si el empresario o empresaria están casados, la responsabilidad puede alcanzar al otro cónyuge

Trámites de Constitución

Trámites Generales

Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores

Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades.

Agencia Tributaria

Impuesto sobre Actividades Económicas

Es un tributo derivado del ejercicio de actividades empresariales, profesionales o artísticas.

Agencia Tributaria

Alta en el régimen especial de los trabajadores autónomos

Régimen que regula la cotización a la Seguridad Social de los trabajadores autónomos (empresarios individuales), comuneros y los socios y administradores de algunas sociedades

Tesorería General de la Seguridad Social

Obtención y legalización del libro de Visitas

No se impone a las empresas, adquirir o diligenciar cualquier clase de libro para anotar las actuaciones de la Inspección de Trabajo.

Inspección Provincial de Trabajo

Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad

La legislación actual obliga a las sociedades mercantiles a llevar unos libros-registro (de actas, de socios o de acciones) y a realizar anualmente su presentación en el Registro Mercantil Provincial.

Registro Mercantil Provincial

Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales

Todos los empresarios que lleven su contabilidad según las disposiciones del Código de Comercio deberán elaborar los siguientes documentos contables: un Libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales.

Registro Mercantil Provincial

Obtención de un Certificado Electrónico

El certificado electrónico posibilita firmar documentos electrónicos e identificar inequívocamente al propietario de la firma.

Autoridades de certificación

Trámites según la actividad

Licencia de contratar trabajadores

Licencias de instalaciones y obras, licencias de actividad y licencias de funcionamiento.
Ayuntamientos

Inscripción en otros organismos oficiales y/o registros

En función de la actividad desarrollada se deberá comunicar con carácter obligatorio el inicio de la actividad en aquellas administraciones, autoridades y/o registros.
Otros organismos oficiales y/o registros

En caso de contratar trabajadores

Inscripción de la empresa

La inscripción es el acto administrativo por el que la Tesorería General de la Seguridad Social asigna al empresario un número para su identificación y control de sus obligaciones (código de cuenta de cotización).
Treasurería General de la Seguridad

Afiliación de trabajadores

Acto administrativo por el que la Tesorería General de la Seguridad Social reconoce a las personas físicas su inclusión por primera vez en el Sistema de Seguridad Social
Treasurería General de la Seguridad

Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social

Todo empresario que contrate a trabajadores deberá comunicar el alta en el Régimen de la Seguridad Social que corresponda.
Treasurería General de la Seguridad

Alta de los contratos de trabajo

Este trámite consiste en realizar la legalización o alta de los contratos de trabajo de los trabajadores por cuenta ajena.
Servicio Público de Empleo Estatal

Comunicación de apertura del centro de trabajo

Constituida la Sociedad o decidida por el empresario la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.
Consejería de Trabajo de la CCAA

Obtención del calendario laboral

Las empresas deben exponer en cada centro de trabajo el calendario laboral, que deberá estar en lugar visible.
Inspección Provincial de trabajo

PAE más cercano

Cade Osuna C/ Alfareros 42 - Centro De Apoyo Al Empleo, Polígono Industrial El Ejido

Recursos Humanos

En un principio no necesitaremos ningún trabajador en nuestra empresa, pero en un futuro sería necesario contratar a un repartidor.

- **Número de trabajadores que vamos a contratar.**

Contrataremos un único repartidor

- **Requisitos de cada uno.**

Los solicitantes deberán contar con carnet de moto A1

- **Funciones de cada trabajador.**

Su función será la de recibir los pedidos en la aplicación, recogerlos y llevarlos al domicilio del cliente

- **Tipo de contrato de cada trabajador.**

El trabajador contará con un contrato temporal

- **Salario de cada uno / Coste a la Seguridad Social**

El salario será de 1390,32 euros brutos, lo que hace un sueldo neto de 950 euros. El coste de la seguridad social será de: 525,54 euros.

- **Método de selección (anuncio, entrevista, contactos, internet...).**

Publicación en redes sociales

- **Necesita alguna medida de prevención.**

Casco