

Plan de Empresa

PCService

ÍNDICE DEL PLAN DE EMPRESA

- 1) Introducción.
- 2) Idea de negocio.
- 3) Identificación del promotor.
- 4) Localización.
- 5) Producto ofrecido.
- 6) Proceso Productivo.
- 7) Calendario de puesta en marcha.
- 8) Tipo de Mercado.
- 9) Tipología de Consumidores.
- 10) Estrategias de Posicionamiento.
- 11) Estudio de mercado.
- 12) Análisis D.A.F.O (Debilidades/Amenazas/Fortalezas/Oportunidades).
- 13) Estrategia de Marketing.
- 14) Logo.
- 15) Forma Jurídica.
- 16) Trámites de constitución.
- 17) Organigrama.
- 18) Recursos Humanos.
- 19) Composición del activo.
- 20) Previsión económico-financiera.
- 21) Documentación de la empresa.

1) Introducción

Muchas personas en España tanto trabajadores como estudiantes afrontan cada cierto tiempo un viaje en el que tendrán que llevarse un ordenador, siendo los más ligeros alrededor de 2 kg y las torres alrededor de 5 o 7 kg más periféricos para poder continuar con su trabajo o estudio, esto puede ser muy engorroso ya que llevar un ordenador portátil te priva de espacio para otras cosas, es pesado llevar un portátil dependiendo de las características del mismo, te arriesgas a perder o estropear el dispositivo durante el viaje, así como la dificultad añadida en caso de que ordenador principal sea una torre; para ello se crea PCService, que solventará todos estos problemas de una manera muy sencilla para el consumidor, ya que podrá acceder a un ordenador (ya sea portátil o sobremesa), eligiendo los programas que quiere instalar así como los archivos que necesite, los cuales deberá de proveerlos antes a la empresa y la empresa se encargará de llevarlo al cliente para su uso.

2) Idea de negocio

La empresa se dedicará al alquiler de ordenadores, tanto portátiles como de sobremesa, además de enviar y entregar estos ordenadores a los clientes. Este negocio surgiría a raíz de la necesidad de llevar un ordenador a los viajes, cosa que en ciertas ocasiones se hace complicado; existen empresas similares dedicadas al alquiler de ordenadores (como pccomponentes o grover)pero no se centran en el nicho de mercado de las personas que están viajando, dificultando así el alquiler de estos dispositivos, en muchos casos con tiempos de alquiler mínimos muy largos para gente que puede necesitarlo escasos días o centrarse, como en el caso de pccomponentes, en la prueba de ordenadores para después venderlo.

Como objetivo a corto/medio plazo está establecernos como primera empresa en el sector en España; y como objetivo a largo plazo empezar a expandirnos a otros países.

La inversión inicial de la empresa será de 180.000€ para cubrir el alquiler de las naves durante 1 año, los ordenadores correrán a costa de un socio después mencionado.

15000€ por mes en naves

3) Promotores y socios clave

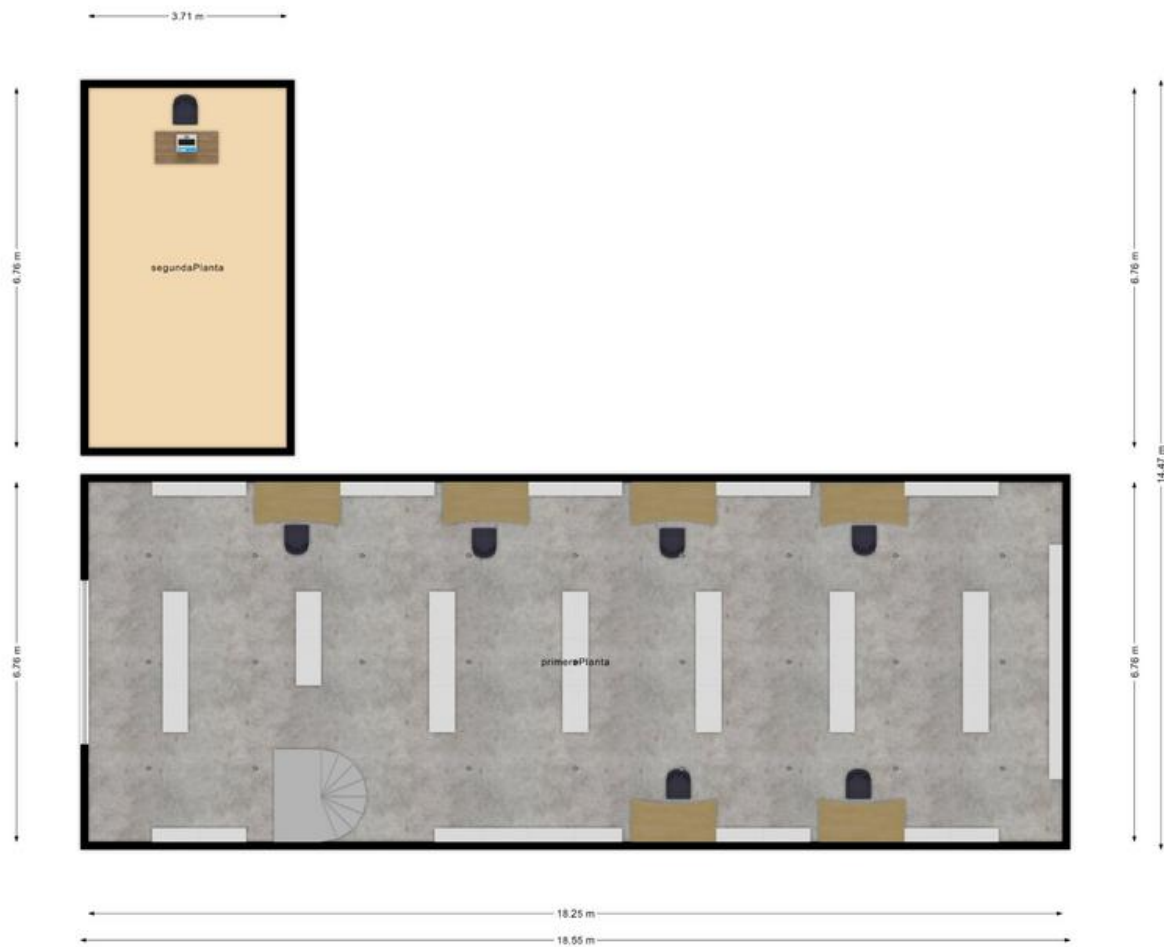
Promotores:

El promotor de la empresa sería Adrián Arnaiz Cano residente en Sevilla (email: adrianarnaizcano@gmail.com, linkedin: tengo que mirar la url luego), a pesar de no tener experiencia laboral, cuenta con conocimientos del sector gracias a sus estudios en DAM así como por, así como un b2 en inglés y conocimientos elementales de alemán, una capacidad organizativa y de informática adecuadas para la empresa; todo esto gracias a que desde que era joven fue un forofo de la tecnología.

Socio clave:

Como socio clave se encontraría una empresa de venta de ordenadores (todavía por determinar), la cual proveerá de ordenadores a cambio de un porcentaje de las ganancias y reconocimiento, lo que le proporciona una mayor cantidad de ventas en su tienda.

4) Localización



La empresa se localizará en la calle sociología, Sevilla, en el parque empresarial Nuevo Torneo, constaría 600 euros al mes, con cercanía a las redes de comunicación local para el envío de ordenadores a los clientes, los costes del alquiler serían adecuados dada la localización y que tiene que estar a la fuerza cerca de Sevilla. El local cuenta con 130m².
No se encuentran inconvenientes a la localización de la empresa.

5) Producto ofrecido

Características/funcionalidad: Alquiler de ordenadores tanto portátiles como de sobremesa y su envío al cliente. El cliente recogerá el ordenador mejor se adapte a sus necesidades dentro de nuestro catálogo.

Extras/Accesorios: Además de el ordenador en si, el cliente podrá elegir también si quiere algún programa específico preinstalado, si quiere que tenga algún archivo que previamente nos habrán enviado, seguro por desperfectos físicos en el dispositivo y seguro por problemas informáticos (véase virus o malfuncionamiento del producto por culpa del usuario)

Precio:

- Ordenadores
 - Portátiles: 5-14.95€ día
 - Torres: 6-19€ día
- Extras
 - Programas:
 - 1: 5€
 - 2-5: 10€
 - 5-10: 15€
 - Archivos
 - 0Gb-25Gb: 5€
 - 25Gb-50Gb: 9€
 - 50Gb-100Gb: 15€
 - Seguros
 - Seguro físico:
 - 1 semana: 10€
 - 1 mes 35€
 - 1 año 400€
 - Seguro software
 - 1 semana: 10€
 - 1 mes 25€
 - 1 año 250€

Imagen/Sketching:

- Portátiles:
 - Trabajo:
 - Lenovo IdeaPad 3 15IAU7 Intel Core i5-1235U/16GB/512GB SSD/15.6": 5€ día



- HP 15S-EQ2090NS AMD Ryzen 5 5500U/8GB/512GB SSD/15.6": 7€ día



- Gaming:
 - Razer Blade 15 Advanced Model QHD Intel Core i7-11800H/16 GB/1TB SSD/RTX 3070/15.6": 14.95€ día



- ASUS TUF Dash F15 FX517ZE-HN050 Intel Core i7-12650H/16GB/512GB SSD/RTX 3050Ti/15.6": 11€ día



- Torres:
 - Trabajo:
 - PcCom Basic Intel Core i5 10400/16GB/500GB SSD: 6€ día



- - Gaming:

- PcCom Gold Pro AMD Ryzen 5 5600X/16GB/1TB SSD/RTX 3060: 11€ día



- Arizone ScorpiusPC AMD Ryzen 9 5900X/32GB/1TB SSD/RX 6600 XT: 19€ día



Normativa:

- Normativa de comercio electrónico.

6) Proceso Productivo:

El proceso productivo se iniciará con la adquisición de los almacenes mencionados, habilitando las instalaciones con estanterías y mesas de trabajo; recogeremos el stock de ordenadores de lo enviado por pccomponentes (colaboración pendiente de ser aceptada); una vez organizado los almacenes se podrán empezar a preparar los ordenadores para los clientes, si el ordenador ha sido usado previamente se restablecerá para posteriormente instalar los programas requeridos y los archivos previamente mandados por el cliente. Una vez preparado el ordenador se almacenará hasta la fecha de envío. A la vuelta del dispositivo a las instalaciones se procederá el restablecimiento antes mencionado a los dispositivos. Los empleados se encargarán de manera preferente en los ordenadores que primero haya que preparar para el envío y para los ordenadores con más margen primero a los que haya que restablecer, menos casos especiales donde la instalación de programas para un dispositivo sea muy complejo por el motivo que sea

Como proveedores estará pccomponentes, el cual proveerá los ordenadores iniciales más los que sean necesarios más adelante si el stock lo permite.

Los clientes podrán encargar ordenadores en cualquier momento del día pero serán aceptadas sólo en el horario de trabajo de la mañana.

Normativa: Real Decreto 110/2015

7) Calendario de Puesta en Marcha

Calendario de puesta en marcha

Adrián Arnáiz Cano |

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Tarea 1	Acondicionaminto de almacenes											
Tarea 2		Plan de empresa										
Tarea 3		Aprovisionamiento de ordenadores										
Tarea 4								Acondicionamiento especial de equipos post-verano				
Tarea 5	Campaña publicitaria inicial											
Tarea 6			Campaña publicitaria de verano						Campaña publicitaria de invierno			

8) Tipo de mercado

La empresa se centra en un mercado de consumo ya que la mayoría de usuarios serán particulares, aunque no se cierra la puerta a un mercado industrial si alguna empresa requiere de nuestro servicio por viajes de empresa

La empresa cuenta con un número muy reducido de competidores, siendo considerados una competencia sería únicamente una o dos empresas, por lo que estaría cerca de un oligopolio por las características que rodean el sector

Actualmente no tenemos clientes pero a la salida de la empresa al mercado esperamos tener una buena acogida, siendo el mercado potencial toda aquella persona que viaje por motivos de trabajo y la mayor parte de la gente que lo hace por motivos personales; además a nivel tendencial esperamos tener un ascenso en el número de clientes considerable, ya que el mercado de personas que viajan es muy grande y se espera que aumente su tamaño en los próximos años.

9) Tipología de clientes

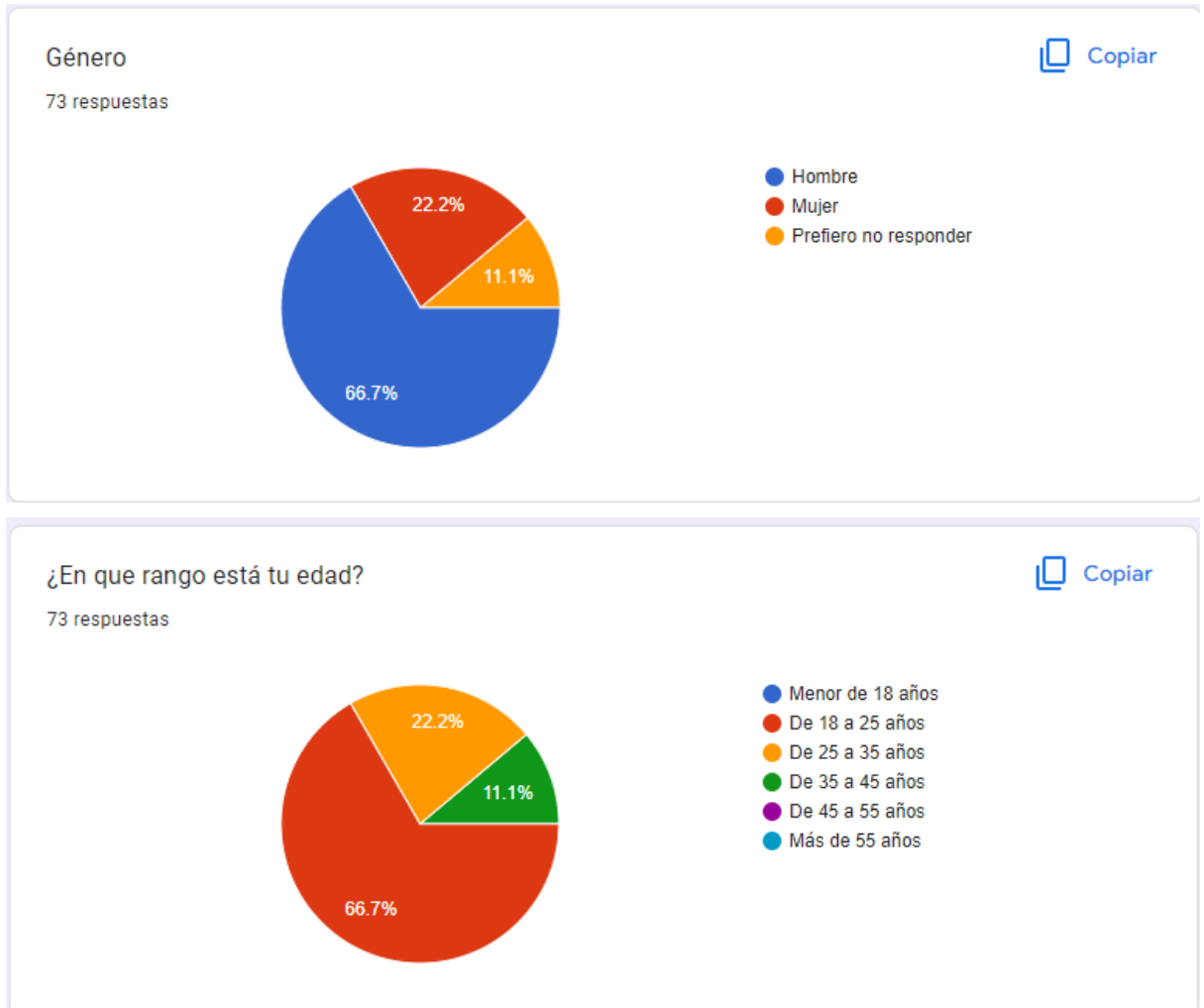
La empresa apela a el sector poblacional de personas que viajan dentro de España de manera tanto irregular como regular; en el caso de ser irregular estaríamos hablando de clientes ocasionales pero que podrían repetir en un largo medio plazo, mientras que en los que viajan regularmente estaríamos hablando a personas principalmente que trabajan en empresas y tienen viajes por ello, por lo que se podrían ofrecer tarifas especiales considerándose que serán clientes habituales y ofrecerán ciertas garantías.

10) Estrategias de posicionamiento

A la hora de posicionarnos usaremos un servicio de entrega personalizable por lo que se podrá recoger el ordenador en casi cualquier sitio, esta estrategia se centraría para los clientes individuales mientras que para los clientes de una empresa habituales nos centraremos en el servicio al cliente para brindar una experiencia con nuestros ordenadores lo más satisfactoria posible y sin inconvenientes para actividades más profesionales. Además es importante posicionarse como una empresa con una amplia variedad de ordenadores que se adapten a las necesidades de todos los clientes sea cual sea su trabajo o situación.

11) Estudio de mercado

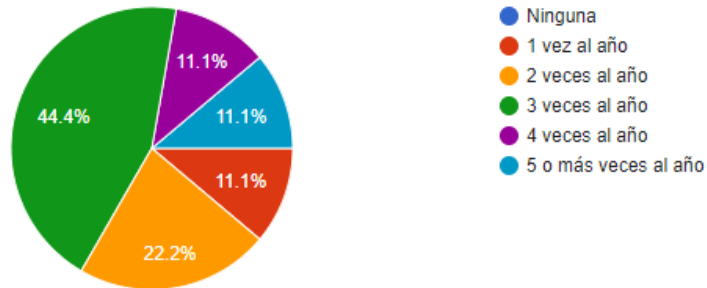
- a) El objetivo del estudio de mercado de mercado es ver lo dispuesta que estaría la gente a consumir nuestro servicio y el rango de precio que estarían dispuestos a pagar, así como ver el uso de dispositivos electrónicos durante los viajes, especialmente de ordenadores
- b) https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfDPLwUFIRgA9m0D0ezG0NQrp_xTA-LrrlYEEB239CVsLdfUVA/viewform?usp=sf_link
- c) Obtención de datos:



¿Cuántas veces al año sueles estar fuera de tu residencia habitual por más de 1 día (considérese de viaje, viaje de empresa ...)?

 Copiar

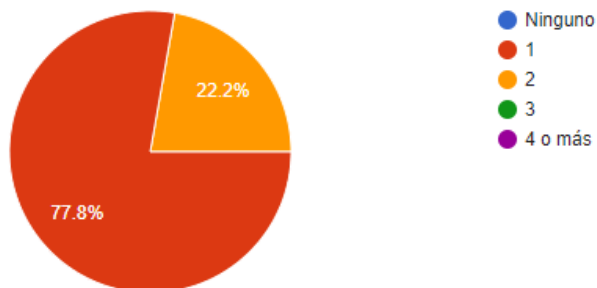
73 respuestas



¿En esos viajes cuantos aparatos electrónicos sueles llevar?

 Copiar

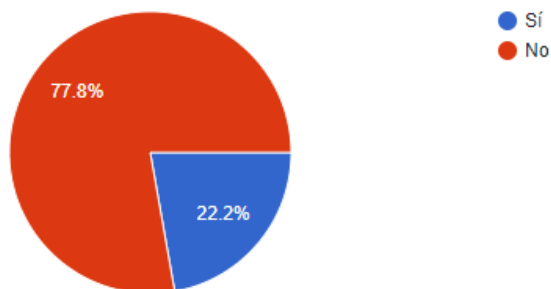
73 respuestas



¿Es alguno de esos aparatos un ordenador, ya sea portátil o de sobremesa?

 Copiar

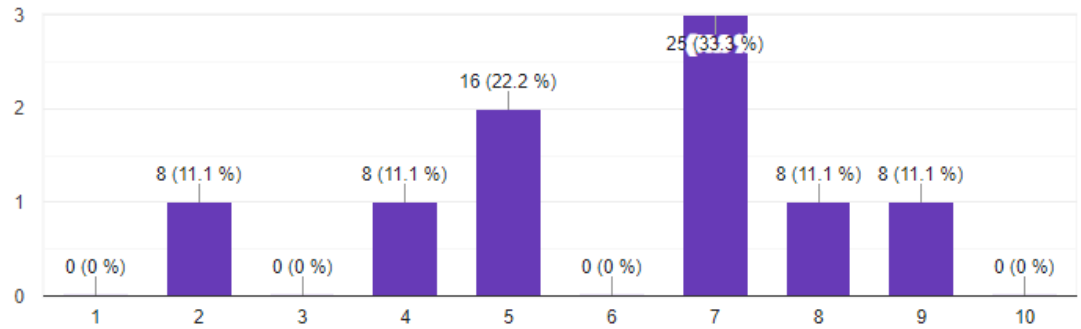
73 respuestas



¿Del 1 al 9 como de dispuesto estarías a alquilar un ordenador para tus viajes (ya fuera portátil o de sobremesa) pudiendo especificar los programas que quieras que estén instalados, pudiendo pasar archivos de antemano y llegándote el ordenador al lugar que decidas para ahorrarte el tener que llevarlo como equipaje al igual que la posibilidad de que le pase algo a tu ordenador en el viaje?

[Copiar](#)

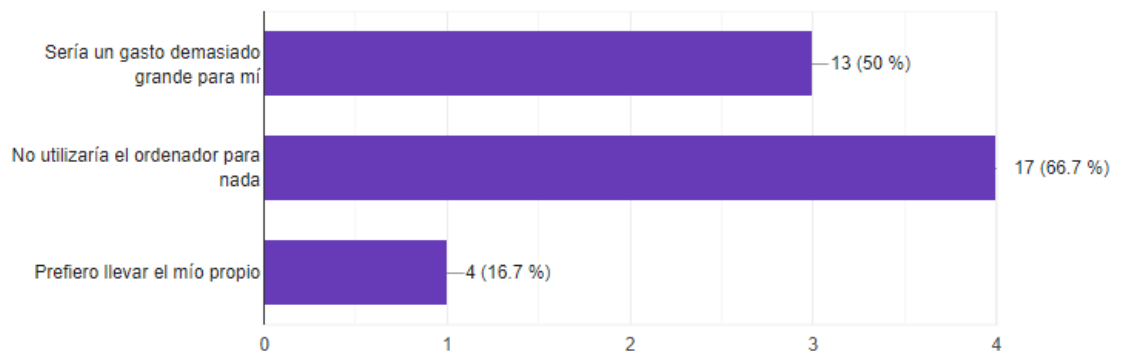
73 respuestas



En caso de ser poco probable, ¿sería por alguno de los siguientes motivos?

[Copiar](#)

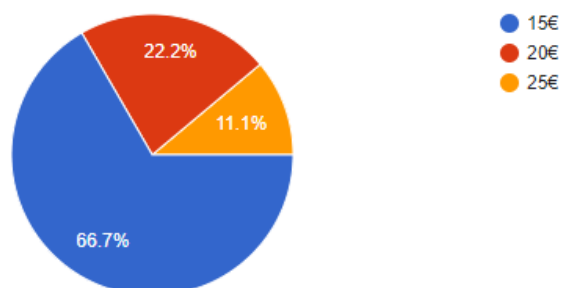
26 respuestas



¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por tener un ordenador durante 4 días?

[Copiar](#)

73 respuestas



- d) Análisis de datos: la mayor parte de los encuestados son jóvenes varones, de entre 18 a 25 años que viajan varias veces al año que no suelen llevar ordenadores a sus viajes; la idea de alquilar un ordenador tiene buena acogida pero bastante personas de los que no les convence piensan que no lo usarían. Además la mayoría de los encuestados pagarían 15€ por ordenador cada 4 días.

12) Análisis D.A.F.O

➤ Debilidades:

- 1) Inversión inicial: debido al tipo de negocio se requiere una gran inversión inicial, lo que limita en gran medida los beneficios a corto plazo.
- 2) Marketing: al tener un público muy amplio es más difícil o caro hacer campañas publicitarias centradas en cada sector.
- 3) Dependencia del turismo: al depender del turismo, habrá épocas de poca carga de trabajo y otras de mayor; además de que si hay alguna situación que limite el turismo nos repercutirá mucho.
- 4) Catálogo: nuestro catálogo de ordenadores no es el más amplio.

➤ Amenazas:

- 1) Competencia: contamos con un par de empresas que compiten en el mismo nicho de mercado, por lo que será más complicado destacar en el mercado.
- 2) Dependencia del turismo: ahora mismo estamos en un momento de menos turismo que en años anteriores lo que dificultará el lanzamiento de la empresa durante un tiempo.
- 3) Teléfonos móviles: los teléfonos móviles crecen en potencia a pasos agigantados, eso puede llevar a que en no muchos años se pueda trabajar desde el móvil.
- 4) Servicios en la nube: la aparición de cada vez más servicios en la nube puede dificultar la en el largo plazo la estabilidad de la empresa

➤ Fortalezas:

- 1) Nuestro servicio de envío: al poder personalizar el envío y la recogida de los ordenadores hace que sea más cómodo para los clientes acceder a un dispositivo que con otras empresas que están más limitadas en este sentido.
- 2) Organización: el sistema de organización de restablecimiento de ordenadores, dando prioridad a los equipos más pedidos frente a los pedidos más esporádicamente.
- 3) Corto plazo: a corto plazo no parece posible un descenso del uso de ordenadores

➤ Oportunidades:

- 1) Abrir el mercado: ahora mismo este nicho de mercado está bastante limitado, si se hace bien se podría abrir el mercado más haciendo que cada vez más gente se plantee consumir el servicio que ofrecemos.
- 2) Expansión: podemos expandirnos tanto añadiendo más almacenes en España como expandiendonos a otros países como Portugal o Francia.
- 3) Eventos: los ordenadores estarán disponibles para distintos eventos y convenciones que los necesiten.

13) Estrategia de marketing

Se creará una página web con toda la información de la empresa además de un pequeño blog; junto a esto se crearán perfiles en twitter e instagram, creando publicidad para esta segunda plataforma que costará desde 1000€ en adelante, dependiendo del presupuesto final que haya.

Haremos algunas campañas de promoción en las que pondremos ciertas ofertas a nuestros productos por tiempo limitado para incentivar a la gente a probar el servicio.

14) Logo



El logo representa por una parte la simpleza y sencillez del consumo de nuestro servicio a través de la fuente, simple pero con carácter; por otro lado la forma circular azul hace referencia a la conexión global de la que todos formamos parte al tener un ordenador, lo cual puedes conseguir usando nuestro servicio, además del color azul que acentúa el carácter calmado y de calidad del servicio que ofrecemos.

15) Forma Jurídica

La forma jurídica elegida será sociedad anónima, ya que al ser una empresa con una inversión inicial tan alta convertirla en una sociedad anónima no supondría una gran inversión, limitando además mi responsabilidad dentro de la misma, así como la posibilidad de desasociarse si lo viera necesario, además de ser lo adecuado para una empresa con bastante cantidad de socios y trabajadores.

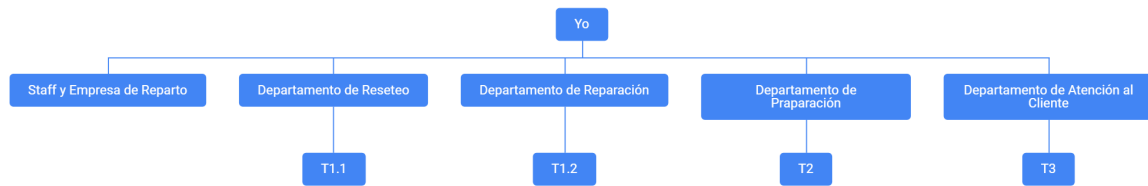
16) Trámites de constitución:

1. Certificación negativa del nombre de la sociedad (Registro Mercantil Central): se debe comprobar que el nombre de la sociedad no lo tenga ninguna otra sociedad y que este sea adecuado.
2. Número de identificación fiscal Provisional (AEAT): estará compuesto por una letra que determinará si es una entidad española o extranjera, siete dígitos aleatorios y un carácter de control.
3. Escritura pública (Notario): firma por parte de todos los socios fundadores de la escritura pública.
4. Impuestos sobre actos jurídicos documentados (Consejería de Hacienda de las CC.AA): impuesto sobre documentos notariales
5. Inscripción de la empresa en el registro (Registro mercantil Provincial): inscripción de la empresa en el registro mercantil para conseguir la plena capacidad jurídica

PAE más cercano:

<https://paeelectronico.es/es-es/Servicios/Paginas/BuscadorPAE.aspx?dGDQWtGRv2A=>

17) Organización



Este organigrama sería para un “almacén”, habría varios para poder abarcar todo el territorio deseado.

Departamento de Reseteo: Se encarga de poner a valor por defecto el ordenador después de haber sido usado por un cliente.

Departamento de Reparación: Se encarga de subsanar cualquier error que se haya podido dar con el cliente.

Departamento de Preparación: Se encarga de preparar el ordenador para que esté a como lo pidió el cliente.

Departamento de Atención al Cliente: Se encarga de atender al cliente.

18) Recursos Humanos

T1: Se dedicará a poner a punto los ordenadores usados y repararlos en caso de que sea necesario.

Ganará 1500€ al mes, teniendo un costo para la empresa de 1956€.

Contará con un contrato temporal durante los primeros 6 meses y optará a un contrato indefinido después de esos 6 meses.

Las medidas de prevención serán de protección eléctrica en las instalaciones.

T2: Se dedicará a preparar los ordenadores para el cliente, instalando todos los programas que haya pedido así como meter los archivos.

Ganará 1300€ al mes, teniendo un costo para la empresa de 1.695,2€.

Contará con un contrato temporal durante los primeros 6 meses y optará a un contrato indefinido después de esos 6 meses.

Las medidas de prevención serán de protección eléctrica en las instalaciones.

T3: Se dedicará a atender a los clientes así como lidiar con todos los incidentes que estos se encuentren.

Ganará 1400€ al mes, teniendo un costo para la empresa de 1.825,6€.

Contará con un contrato temporal durante los primeros 6 meses y optará a un contrato indefinido después de esos 6 meses.

19) Composición Activos

Activo no corriente		
Inmovilizado intangible		
	Software	800€
Inmovilizado material		
	Ordenadores Empleados	14.000€
	Herramientas	500€
Activo corriente		
Existencias		
Disponibles		
	Alquileres 1er año	180.000€
Total		195.300€