



# Exposición Plan de Empresa

Cristian Quintero García



# La idea de negocio.

- La idea es sobre la **creación / mantenimiento de paginas webs.**
- Va dirigida tanto para **pequeños, medianos y grandes comercios / empresas.**
- Cubre la necesidad de **llevar los productos / servicios** mas allá de la localidad donde estén.



# Propuesta de valor.

- Consiste en páginas que a la vez de funcionar bien, sea atractiva para el público al que vaya dirigido el producto / servicio.
- También dispondrá de tarifas mensuales / anuales para el mantenimiento de paginas ya sean nuevas o ya creadas.
- El punto fuerte es el precio, cuanto mayor sea la empresa, mejor será la pagina y en consecuencia el precio de la creación será mayor, el precio del mantenimiento será el mismo para todos.



# Objetivo.

- El objetivo a **corto plazo** es hacer **campañas de marketing** y dar **buen servicio** para que a su vez el **boca a boca** haga efecto y así conseguir los **primeros clientes**.
- El nombre seria **CREMAWEBS**, ya que es un nombre corto, fácil de recordar y atractivo para el sector.



# El emprendedor.

- El emprendedor principal seria **Cristian Quintero García**, con posibilidad de buscar más **socios/empleados** para el proyecto.
- Hasta ahora seriamos **3 socios** principales.



# Interés en el proyecto.

- El interés por el proyecto es alto por lo siguiente:
- Según mi experiencia en el curso lo que más me gusta es la parte de cliente.
- El proyecto se iniciara con compañeros de clase, en consecuencia el ambiente laboral va a ser muy favorable.
- Hay subvenciones y ayudas que las podría aprovechar para iniciar el proyecto, con lo cual es otro punto a favor.



# Capacidad emprendedora.

- Quisiera ser mi propio jefe, tomar decisiones, gestionar una empresa.
- Me gustaría entrar en el sector y dar un bien para la sociedad.
- Dispongo de la tecnología necesaria.
- Aunque no tengo muchos conocimientos sobre la gestión y administración de empresas, tendría socios que sí dispondrían de esos conocimientos.



# Factores para la motivación emprendedora.

- En este momento no tengo responsabilidades, con lo cual nada que perder.
- No tengo experiencia sobre el sector, pero si muchas ganas y actitud, ademas si tuviera que trabajar en el sector antes de iniciar la empresa, estaría dispuesto.
- Dispongo de la tecnología necesaria.
- Aunque no tengo muchos conocimientos sobre la gestión y administración de empresas, tendría socios que sí dispondrían de esos conocimientos.





# Factores para que el trabajo fluya

- Capacidad de trabajar en grupo.
- Habilidades sociales para tener el don de gentes.
- Creatividad y se asumir riesgos.
- Capacidad de cumplir objetivos en un tiempo determinado con un grupo de trabajo.

# Forma jurídica utilizada y motivos.

- La mejor forma jurídica que mas se adapta a nuestras necesidades sería Sociedad Limitada Nueva Empresa, los motivos son los siguientes:
- Sus beneficios fiscales.
- Responsabilidad limitada a lo aportado por cada socio.
- Es la sociedad que menos tarda en constituirse, ademas se puede constituir de forma telemática.
- Seremos 3 socios y aportaremos 1.000€



# Trámites y plazos para la puesta en marcha.

- Certificación negativa del nombre.
- Abrir la cuenta bancaria para la sociedad.
- Estatutos de la sociedad.
- Escritura publica ante un notario.
- Pago de impuestos en la consejería de economía.
- Solicitud del CIF.
- Registrar la sociedad en el registro mercantil.



# Trámites y plazos para la puesta en marcha.

- Se acudirá a un PAE, en concreto el que esta en Calle Cibeles no 18, SANLÚCAR DE BARRAMEDA, CÁDIZ.
- El inicio de la actividad está provisto para cuando acaben las prácticas, que sería en Junio del 2021.



# El entorno general.

- Una crisis sanitaria y económica.
- Sector en continua evolución.
- Gustos de cada cliente.
- Entorno cambiante.
- Entorno es complejo.
- Entorno poco integrado.
- Entorno hostil.



# El entorno específico.

- La rivalidad interna es alta, por que hay muchas empresas en el entorno.
- Respecto la posibilidad de que nuevos competidores entren es muy posible.
- Los servicios sustitutivos podrían ser cursos online de creación de webs, algún tutorial de mantenimiento de paginas webs.
- El nivel de poder de negociación de los proveedores bajo.
- El nivel de poder de negociación de los clientes también es bajo.



# La competencia.

- Numero elevado de competidores.
- Sobre el precio de la creación de webs, oscila entre 250 - 1500 euros.
- El mantenimiento de una web, oscila entre los 50 - 300 euros el mes.
- La mayoría de empresas no tienen un servicio postventa bueno.
- Respecto al marketing suelen publicitarse a través de internet.
- Estrategia de mercado inestable.

# La competencia.

- Como es un mercado en auge y continuamente se va actualizando, la diferencia entre cosas bien hechas o mal hechas es clara, una pagina que tarda mucho en cargar esta mal optimizada, si una pagina no se va actualizando se va a quedar obsoleta en poco tiempo.. y cosas por el estilo, aunque como decíamos antes, lo peor de algunas de ellas es el servicio postventa que le hacen perder clientes y deterioran la propuesta de valor, algo que quizás hagan bien es que ya están dentro del sector y conocen los clientes.





# Análisis DAFO.

- Debilidades:
  - Poca experiencia en el sector.
  - Poco capital inicial.
- Amenazas:
- Entorno cambiante.
  - Mucha competencia potencial.
  - Crisis sanitaria y económica.

# Análisis DAFO.

- Fortalezas:
  - Buen nivel de formación.
  - Buen servicio calidad / precio ofrecido.
  - Servicio postventa excelente.
  - Conocimientos sobre la gestión empresarial.
  - Disposición de la tecnología necesaria.
  - Excelente ambiente laboral.



# Análisis DAFO.

- Oportunidades:
  - Mercado en auge.
  - Muchos negocios por el COVID-19 quieren disponer de una pagina web.
  - Podría aprovechar la situación mundial para adaptar mi publicidad y hacerla atractiva.



# Estrategia CAME.

- Para corregir las debilidades, se harán campañas de marketing, utilizaremos redes sociales para darnos a conocer e ir creando una comunidad.
- Para afrontar las amenazas tendremos siempre en cuenta a los clientes, sus gustos, preferencias..
- Para mantener las fortalezas se harán reuniones en equipo, se mantendrá una buena calidad laboral..
- Para explotar las oportunidades, se harán estudios en el mercado.



# La localización de la empresa.

- La empresa se instalara en Sanlucar de Barrameda.
- Respecto al acceso a la empresa, no es algo importante.
- La demanda es alta, ya que hay muchos comercios que quieren dar el paso a que sus productos / servicios no se queden solo en Sanlúcar.
- Ayudas y co-working.



# Misión, visión y valores.

- La **misión** es crear paginas webs a los negocios que no tienen y mantenerlas a los que sí.
- La **visión** de la empresa es ser líder en la zona e ir creciendo.
- Los **valores** de la empresa es tener buenas condiciones y salarios dignos a los trabajadores.



# Cultura empresarial.

- Se transmitirá a través de una imagen corporativa.
- Siempre iremos actualizando conocimientos para ofrecer el mejor servicio.
- El boca a boca sera algo muy importante y cuidado por nosotros.
- Se crearan / participaremos en movimientos sociales a favor de la tecnología.
- Las campañas de marketing se realizaran por zonas y si se puede con un significado.



# Responsabilidad Social Corporativa.

- Se llevara a cabo el modelo de las tres erres: **R**educir, **R**eutilizar y **R**eciclar.
- Utilizaremos equipamientos ergonómicos y beneficiosos para la salud.
- No se discriminara a nadie por sexo o religión.
- Se participara en eventos tecnológicos, no tecnológicos, de ayuda a los necesitados, charlas, etc.



# Tipo de mercado.

- La cuota del mercado en las empresas de IT's esta muy repartida.
- Consta de una sencilla estructura.
- El precio en el cual estaría el punto de equilibrio seria de unos 1500 euros.
- Aspiramos a al menos aproximadamente un 7% de la cuota de mercado en el primer año de actividad.
- Respecto a nuestra empresa..



# Segmentación del mercado.

- Geográficos, puesto que nuestros primeros clientes podrían venir de la zona donde estamos asentados.
- Gustos de clientes, agruparemos por gustos comunes.
- Empresa, agrupando por empresa nueva, o mas bien consolidada.
- Por lo tanto..

# Estrategia de posicionamiento.

- La estrategia de posicionamiento elegida sera la de calidad, por lo que nos centraremos en la imagen corporativa, la marca y la atención a los clientes.
- Mapa:

