



LIFESTEP DESIGN

TRABAJA EN TÍ

PROYECTO EMPRESA

(LifeStepDesign S.L)

Edgar García Morant

PROYECTO EMPRESA (LifeStep Design)

=====

1.LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

Actividad: La actividad principal de la empresa va a ser el desarrollo de aplicaciones que fomenten la actividad física y la salud. Los productos de la empresa van a ser las diferentes aplicaciones que se vayan creando según el tipo de objetivo, como el deporte, la alimentación y otras áreas de la salud.

Clientes: Los productos de la empresa, en este caso apps, van dirigidas a aquellas personas que quieran mejorar sus hábitos de salud y ponerse en forma. Los clientes estarán dispuestos a pagar por ello, ya que la salud y el bienestar son aspectos muy importantes que a mucha gente le interesa cubrir.

Problema o necesidad que cubre: Estas apps permiten al usuario mejorar su salud y condición física sin necesidad de acudir a centros bastante caros que les ofrecen soluciones que suelen no ser eficientes a largo plazo y también nos ayudan a optimizar tiempo del día a día teniendo toda la información en la palma de la mano.

Propuesta de valor: La propuesta de valor que la empresa ofrece es dar soluciones fáciles y sostenibles en el tiempo. Eslogan: "Trabaja en tí".

Objetivo 1er año: Cubrir gastos implementando publicidad en las apps y ganar un sueldo suficiente para subsistir.

2.1 EL MERCADO

En el sector del diseño de aplicaciones las empresas con mayor cuota de mercado son Facebook, Google, ByteDance, Alibaba mobile, Spotify Ltd, Netflix y Amazon.

Cuando hablamos del diseño de aplicaciones en el sector de la salud y el bienestar, las empresas con mayor cuota de mercado son Leap Fitness Group, Simple Design, Yuka Apps, Bestfit y BonaVita Ventrues.

2.2 TIPO DE MERCADO

La empresa se moverá en un mercado de competencia monopolística, ya que hay otras empresas que producen el mismo tipo de aplicaciones pero se intenta luchar por el primer puesto ofreciendo mejores precios, calidad, etc.

2.3 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Para este mercado, los clientes se clasifican según su objetivo. Tenemos los clientes que buscan mejorar su forma física, otros que quieren mantener su forma física a largo plazo y por último los que quieren mejorar su alimentación.

3.1 ANÁLISIS P.E.S.T

Actualmente se ha establecido un nuevo gobierno después de unos meses de inestabilidad. Hay subvenciones para este sector como la ayuda para el otorgamiento de préstamos bonificados para la financiación de los proyectos empresariales desarrollados por pequeñas y medianas empresas. Esta tiene como ámbito geográfico la Comunidad Valenciana.

En cuanto a la crisis, esta no afecta al sector, ya que es un sector en crecimiento y ofrece una gran cantidad de empleo.

En cuanto a los factores socio-culturales, la sociedad cada vez busca formas más fáciles para desarrollar tareas difíciles o que les llevan mucho tiempo entonces recurren a las nuevas tecnologías para solucionar ese problema.

Hablando de factores tecnológicos, esta empresa necesita trabajadores que están constantemente aprendiendo de las nuevas tecnologías ya que estamos en un sector que se va renovando constantemente con nuevas herramientas y innovaciones.

3.2 TIPOS DE ENTORNO

Estabilidad: La empresa se mueve en un entorno donde se producen muchos cambios porque ya que las herramientas para el desarrollo van actualizando constantemente.

Complejidad: Se requieren bastantes conocimientos para dirigir este tipo de empresas, ya que se utilizan tecnologías que están en cambio constante.

Integración: Los productos que producimos van a estar disponibles para su descarga para todos los clientes del mundo, incorporando un sistema multi idioma para el disfrute de cualquier cliente.

Hostilidad: Hay una competencia bastante alta, ya que muchos productos tratan el mismo tema pero lo que de verdad convence al cliente es la facilidad que otorgue la aplicación para cumplir con sus objetivos. En este sector, la innovación es constante.

3.3 FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER

-Grado de competencia:

- Existen muchas empresas que se dedican a realizar aplicaciones, pero no muchas que se dediquen específicamente a este tipo de apps.
- El sector está en auge, ya que la salud y el bienestar se está tomando cada vez más en serio.
- Las apps son muy parecidas porque ofrecen la misma información, lo que las diferencia es la facilitación de esta información al cliente.
- Las empresas pueden ofrecer los productos que quieran, sin límite pero esto no suele pasar debido a que sacan un producto y su único propósito es actualizarlo para su correcto funcionamiento y aplicar mejoras.
- A la hora de abandonar el negocio, la dificultad de la salida dependerá de la inversión que se haya realizado en buscar personal que trabaje en la obtención del producto y en los pagos a la publicidad.

-Posibilidad nuevos competidores:

- Si la empresa tiene muy buen personal que tenga mucha experiencia no haría falta mucha inversión, ya que el gran coste de inversión es pagar a los programadores.
- Si ya existe alguna app que funcione correctamente y con la que los clientes están muy satisfechos, aparte de tener que ofrecer lo mismo y mejor, habría que invertir bastante en publicidad para llegar a los clientes.
- A la hora de crear este tipo de empresas hacen falta cumplir requisitos legales como permisos, condiciones de uso, derechos propios y de terceros, adaptación a menores, funcionalidades lícitas, privacidad y geolocalización, cookies, markets y publicidad.

-Productos sustitutivos:

- Existen empresas de desarrollo más grandes que incluyen el sector de la salud y bienestar en proyectos que abarcan muchas más áreas y mucho más grande.

-Poder de negociación de clientes:

-El verdadero interés por la salud, el bienestar y el deporte está en auge pero aun no abarca un gran número de usuarios, lo que provoca que los clientes tienen un mayor poder a la hora de negociar y hay que adaptarse a lo que estos demanden de la mejor manera posible.

3.4 COMPETENCIA DIRECTA

Las dos empresas con las que mi empresa competiría directamente serían Leap Fitness Group y Simple Design.

Leap Fitness Group es un desarrollador de Android que ha estado activo desde 2011. La cartera de aplicaciones actual contiene 36 aplicaciones. En el ranking de Google, las aplicaciones de Leap Fitness Group aparecen entre las 100 mejores en más de 10 países. Dos de las aplicaciones más importantes de Leap Fitness Group son Workout en casa: sin equipo y Six Pack in 30 Days: Abs Workout . Ambos están altamente calificados en Google Play y se han instalado más de 50 millones de veces.

Simple Design Ltd. es un desarrollador de Android que ha estado activo desde 2011. La cartera de aplicaciones actual contiene 30 aplicaciones. En el ranking de Google, las aplicaciones de Simple Design Ltd. aparecen entre las 100 mejores en más de 10 países. Algunas aplicaciones importantes son Period Tracker: Period Calendar Ovulation Tracker, Free Video Downloader y Bajar de peso en 30 días . Todos ellos se han instalado más de 50 millones de veces.

Las dos tienen muy buenas puntuaciones en sus productos, ya que ofrecen una solución fácil y una organización por encima de la media y esto atrae mucho a los clientes. Sin embargo, el punto débil de estas empresas es el mantenimiento de clientes, ya que empiezan dando soluciones muy fáciles pero se complican bastante rápido en su progreso y esto hace a los clientes desistir muy rápido.

3.5 ANÁLISIS D.A.F.O

-Fortalezas:

-Las aplicaciones se promocionan en entornos rurales, donde menos gente conoce este tipo de aplicaciones y ayuda a una mayor difusión y crecimiento.

-Es gratuita

-Los trabajadores conocen bien las áreas de la salud, el bienestar y el deporte.

-Debilidades:

- Exceso de publicidad durante los primeros meses del lanzamiento para poder recuperar la inversión inicial.
- La página web casi no tiene visitas
- En la empresa no hay nadie con conocimientos de Marketing Online

-Oportunidades:

- Hay una tendencia creciente de búsquedas en este tipo de productos
- Se observa una mayor preocupación sobre la salud y el bienestar.
- Cada vez el tiempo es algo más valioso y ofrecemos soluciones rápidas y sostenibles.

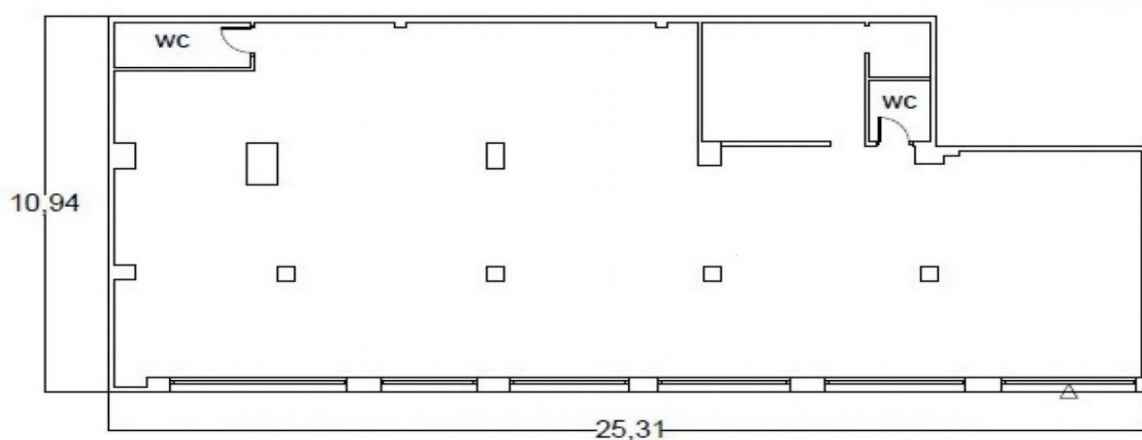
-Amenazas:

- Existe mucha competencia en el sector.
- La competencia cuenta con un gran capital.
- Los gigantes del desarrollo de aplicaciones están empezando a abarcar este sector.

3.6 LOCAL

El local se encuentra en Xàtiva en una ubicación bastante accesible, en el centro de la ciudad y en una planta baja.

<https://www.idealista.com/inmueble/87823149>



El coste mensual sería de unos 1200€ / mes y el local ocuparía unos 300 metros cuadrados.

3.7 CULTURA EMPRESARIAL E IMAGEN CORPORATIVA

MISIÓN: LifeStep Design es una empresa que promueve el movimiento y la mejora de la salud ofreciendo soluciones sostenibles, fáciles y al alcance de todos.

VISIÓN: En LifeStep Design trabajaremos para mejorar la salud y la vida de las personas, crear una comunidad sana y que toma el movimiento como un hábito.

VALORES: No aceptamos dinero, anuncios ni promoción de empresas o marcas que ofrezcan soluciones poco sostenibles o basadas en productos "milagrosos". Nos comprometemos a ayudar a todo tipo de personas, independientemente de la situación física en la que se encuentren. Difundimos información 100% fiable basada en estudios científicos y desmentimos todo tipo de bulos.

La imagen corporativa de la empresa se transmitirá de forma espontánea, con continuos artículos en nuestra web, constantes actualizaciones de nuestros departamentos y una infinidad de consejos para evitar los mayores errores posibles de los clientes.

3.8 RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

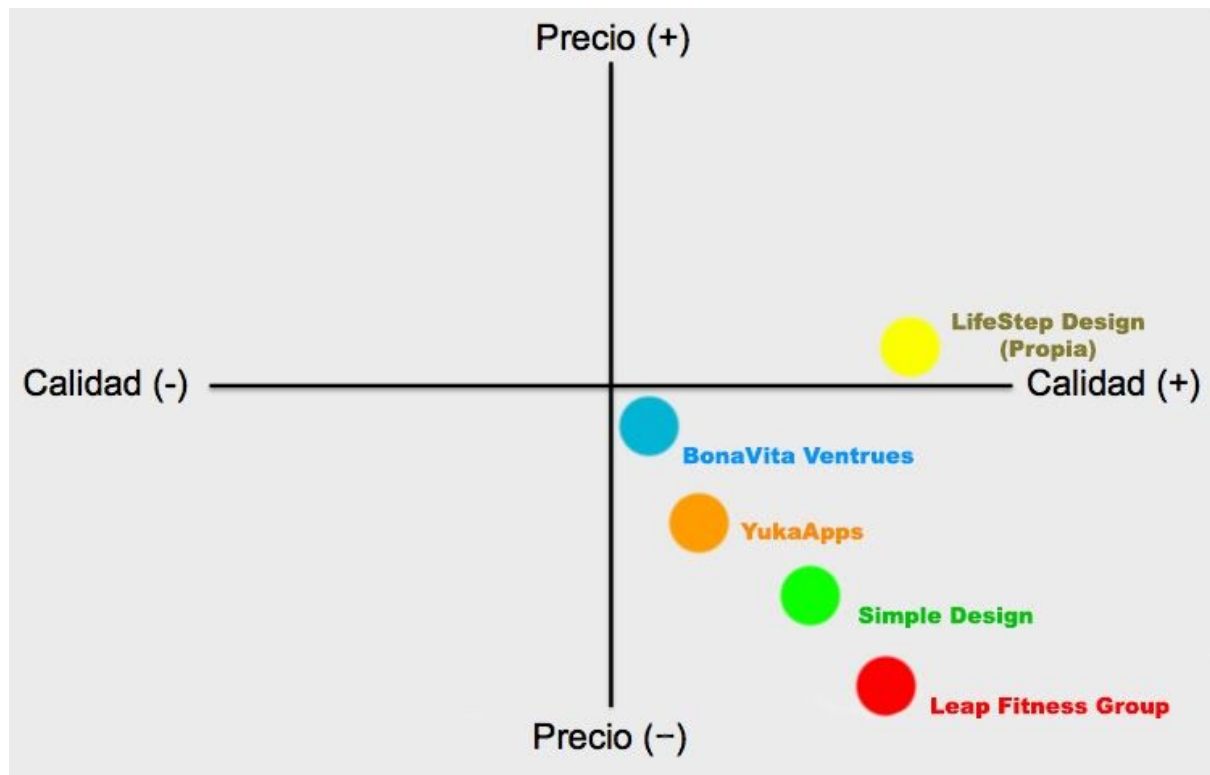
La empresa cumple como empresa RSC promoviendo un grupo de trabajadores que se destinen a enseñar a las personas de edades avanzadas a saber manejar mejor las nuevas tecnologías y que puedan disfrutar y entender las nuevas soluciones que ofrece este sector.

También se compromete a promocionar marcas que se comprometan con el medio ambiente.

4.1 POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA

Respecto a las apps los productos empiezan con una calidad media-baja, ya que tendrán más publicidad de la necesaria para ir recuperando la inversión. En un principio la aplicación será gratuita pero en un futuro saldrá una versión de pago que se venderá sobre unos 5€, ofreciendo al cliente acceso a contenido exclusivo.

Se espera que los clientes noten que les ofrecemos productos de alta calidad que buscan realmente ayudarles a conseguir sus objetivos y no ganar dinero a su costa, ya que esa es la misión de la empresa.



4.2 EL PRODUCTO

-Producto: Apps de móvil sobre salud y bienestar.

Producto básico: Cubre la necesidad de los clientes de querer mejorar su estilo de vida y su estado de salud, así como también su estado físico.

Producto formal: Ofrecimiento de cientos y cientos de artículos, rutinas, recetas y hábitos de vida saludables. Un diseño moderno y intuitivo.

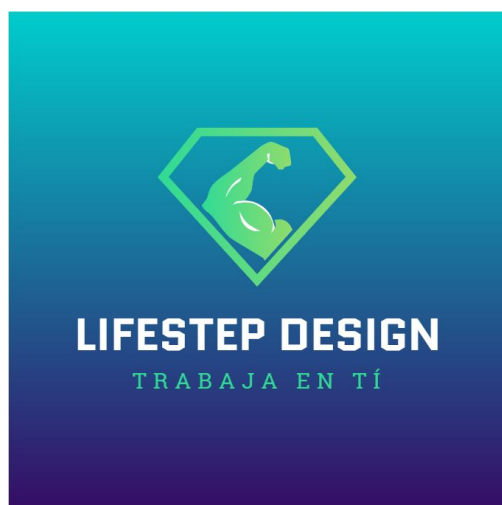
Producto ampliado: Posibilidad de acceder a rutinas y planes de alimentación personalizados con la versión de pago.

4.3 ESTRATEGIAS SOBRE EL PRODUCTO

Diferenciación:

-La principal diferencia con la competencia es que nuestra empresa se compromete a ser cien por cien transparente en temas de polémica, siempre vamos a promocionar marcas que de verdad creemos que valen la pena y vamos a ofrecer soluciones fáciles y sostenibles en el tiempo.

Marca:



Servicios adicionales:

- Incorporación de un sistema de niveles, donde los usuarios van adquiriendo niveles según sus progresos. Estos se clasificarían en principiante, amateur, veterano, senior y leyenda. Los que alcancen el máximo nivel reciben la posibilidad de poder convertirse en moderadores para resolver dudas de los que recién empiezan y así transmitirles sus conocimientos adquiridos durante el progreso.

Estrategia de alargamiento de vida del producto:

Cuando el producto llegue al final de su ciclo de vida, la empresa tiene en plan lanzar un dispositivo electrónico que ayude al usuario a tener acceso a las funcionalidades de las aplicaciones de la empresa sin necesidad de llevar el teléfono consigo mismo y teniendo la capacidad de sincronizar ambos para guardar sus datos y progresos.

4.4 PRECIO

Los productos ofrecidos por la empresa serán gratuitos, lo cual implica que no hay una estrategia de precios fijada. Para ganar beneficios, la empresa incluirá publicidad en las aplicaciones. Si los clientes empiezan a utilizar bastante el producto, la empresa sacará una versión de pago donde incluirá contenidos exclusivos para los clientes. En cuanto al precio de estas versiones de pago, se lanzarán por menos de 5 €. El precio será definitivo y no se subirá ni bajará en un futuro.

La fijación del precio de las versiones de pago se basará en las apps de la competencia, que como ya hemos dicho, son de menos de 5€.

4.5 PROMOCIÓN

La empresa y sus productos se promocionará en Internet utilizando la difusión en redes sociales por medio de personajes públicos con los que la empresa hablará inicialmente y intentará llegar a un acuerdo. A parte de las redes sociales dispondremos de un sistema de buzono con el que mediante un folleto, promocionamos los productos y ofreceremos a los usuarios la posibilidad de acceder a nuestra web o venir a la tienda para obtener detalles del servicio.

Respecto al merchandising, los productos estarán disponibles en la Play Store (Tienda de aplicaciones de Google). Respecto al local, solo servirá para informar a los clientes en caso de duda.

Para la fidelización con los clientes, las apps dispondrán de un sistema de niveles donde los usuarios que lleguen a un gran nivel, obtendrán servicios extra y premios para motivarles más a seguir usando nuestros servicios.

Como relaciones publicas, aquellos personajes públicos o “influencers” que acepten trabajar con nosotros se encargaran de promover el producto a través de sus redes sociales y comunicándonos que piensan sus seguidores sobre las aplicaciones.

TARJETA DE VISITA



LIFESTEP DESIGN



LIFESTEP DESIGN
TRABAJA EN TÍ



TE AYUDAMOS A CONSEGUIR TUS OBJETIVOS

Entrenamiento

Nutrición

Artículos interesantes sobre la salud
respaldados por la evidencia científica.

SOBRE NOSOTROS

Somos una empresa que fomenta los hábitos de vida saludables como la buena alimentación y el ejercicio. Solo trabajamos con profesionales del sector de la salud, la actividad física y el deporte.

Si deseas obtener más información puedes contactarnos en nuestras redes sociales o directamente a nuestro número de teléfono.



lifestepdesign.com



962247102

4.6 DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO

El producto se distribuirá al cliente a través de la tienda de aplicaciones de Google Play Store. Donde este solo tendrá que buscar el nombre y descargarla.

4.7 ATENCIÓN AL CLIENTE

En caso de que uno de nuestros clientes tenga una duda o problema dispondremos de un número de teléfono y un correo de contacto. Nuestro servicio de atención al cliente estará separado por dos departamentos: uno de servicio técnico de la apps y otro de responder a consultas sobre los temas tratados en las aplicaciones.

El teléfono de contacto y el gmail estará disponible tanto en nuestra página web como en la tarjeta de visita y el folleto de la empresa. Los correos y llamadas serán guardados en una base de datos con el objetivo de proporcionar un apartado de preguntas frecuentes para que los clientes tengan respuestas de forma más rápida.

Después de resolver la duda o el problema, al cliente le aparecerá en su aplicación una ventana emergente donde calificará la calidad de la atención que le hemos proporcionado. En esta calificación el cliente valorará del 1 al 5 según su satisfacción con el servicio.

En cuanto la orientación hacia el cliente, los encargados del servicio de atención al cliente deberán de cumplir los requisitos de ser totalmente transparentes y ofrecer opiniones lo menos subjetivas posibles para así no sobreponer la opinión personal a la evidencia científica. Estas clausuras las firmarán en el contrato.

5.3 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

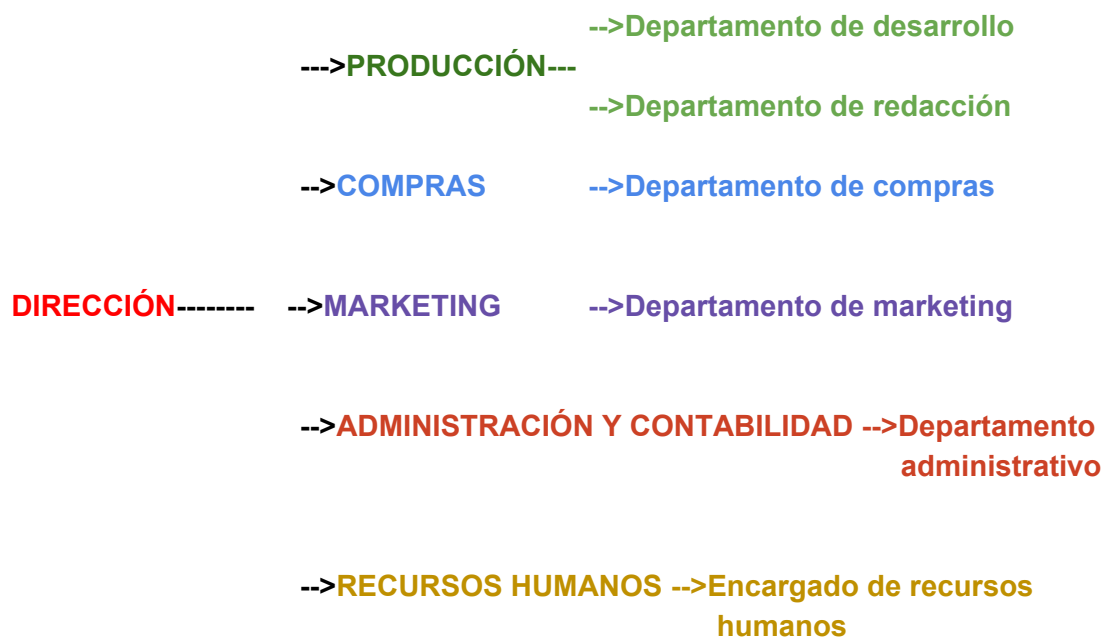
- **PRODUCCIÓN:** Los encargados principales de la producción de las aplicaciones serán programadores, pero también contaremos con otra sección de redactores encargados de obtener y transmitir el contenido elaborado en las aplicaciones. La sección de redactores se dividirá en nutricionistas y licenciados en educación física.
- **COMPRAS:** En cuanto a las compras, todas las aplicaciones ofrecidas son gratuitas pero dispondrán de versiones de pago. Los ingresos obtenidos de estas versiones serán gestionados por el departamento de compras encargado también de gestionar las aportaciones de las marcas para su promoción en nuestros productos.
- **MARKETING:** El producto se ofrecerá al cliente en la tienda de aplicaciones de Google y la promoción de estos se llevará a cabo por el departamento de marketing encargado de contactar con los publicistas y influencers de las redes sociales.
- **ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD:** Dispondremos de un departamento de contabilidad encargado de gestionar las cuentas de la empresa, realizar los estudios contables y analizar posibles inversiones. El servicio de atención al cliente formará

parte de esta parte administrativa junto al departamento de datos encargado de gestionar los datos de los usuarios y la información proporcionada en las apps. En el local de la empresa también habrá un recepcionista encargado de proporcionar información a los clientes.

RECURSOS HUMANOS

Habrà una persona encargada de gestionar las ofertas de trabajo de la empresa y los contratos de los trabajadores incluyendo sus nóminas y seguridad social.

ORGANIGRAMA



5.4 ANÁLISIS DE PUESTOS DE TRABAJO

PROGRAMADOR

PUESTO	CONDICIONES	PERFIL
Denominación Programador	Salario mensual 1500€	Formación y titulación Grado en Programación o Ingeniero Informático
Departamento Departamento de desarrollo	Horario y jornada Del lunes a viernes 6 horas	Conocimientos Programación Android, IOS Maquetación Diseño
Nivel responsabilidad Dependencia del encargado de tareas	Lugar de trabajo Oficina	Experiencia profesional Ninguna
Tareas Escribir código	Tipo de contrato Temporal 1 año	Habilidades profesionales Trabajo en equipo, ordenado, limpio, puntual y sociable

REDACTOR NUTRICIÓN

PUESTO	CONDICIONES	PERFIL
Denominación Redactor de nutrición	Salario mensual 1200€ 14 pagas	Formación y titulación Grado en nutrición humana y dietética
Departamento Departamento de redacción y atención al cliente	Horario y jornada Del lunes a viernes 6 horas	Conocimientos Conocimiento de dietas y propiedades de los alimentos Conocimientos fisiológicos
Nivel responsabilidad Responsable en la correcta implementación de conocimientos en las apps	Lugar de trabajo Oficina	Experiencia profesional Mínimo 6 meses
Tareas Redacción de artículos Responder preguntas	Tipo de contrato Temporal 1 año	Habilidades profesionales Objetivo, motivador, organizado, sociable y responsable.

REDACTOR DEPORTE Y ACTIVIDAD FÍSICA

PUESTO	CONDICIONES	PERFIL
Denominación Redactor de deporte y actividad física	Salario mensual 1200€ 14 pagas	Formación y titulación Grado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte
Departamento Departamento de redacción y atención al cliente5	Horario y jornada Del lunes a viernes 6 horas	Conocimientos Ejercicios de calentamiento Rutinas de entrenamiento
Nivel responsabilidad Responsable en la correcta implementación de conocimientos en las apps	Lugar de trabajo Oficina	Experiencia profesional Ninguna
Tareas Redacción de artículos Responder preguntas	Tipo de contrato Temporal 6 meses	Habilidades profesionales Objetivo, motivador, organizado, sociable y responsable.

GESTOR DE COMPRAS

PUESTO	CONDICIONES	PERFIL
Denominación Gestor de compras	Salario mensual 1000€ 14 pagas	Formación y titulación Grado en contabilidad y finanzas
Departamento Departamento de compras	Horario y jornada Del lunes a viernes 6 horas	Conocimientos Conocimiento de precios de mercado y gestión de precios
Nivel responsabilidad Responsable en administrar las compras	Lugar de trabajo Oficina	Experiencia profesional Mínimo 3 meses
Tareas Gestionar las compras de las apps de pago y fijar precios	Tipo de contrato Temporal 6 meses	Habilidades profesionales Trabajo en equipo, cooperativo, puntual

ESPECIALISTA EN MARKETING

PUESTO	CONDICIONES	PERFIL
Denominación Especialista en marketing	Salario mensual 1100€ 14 pagas	Formación y titulación Grado en Marketing y Comunicación
Departamento Departamento de marketing	Horario y jornada Del lunes a viernes 6 horas	Conocimientos Conocimiento del mercado y estrategias
Nivel responsabilidad Responsable de la visibilidad del producto en el mercado	Lugar de trabajo Oficina	Experiencia profesional Mínimo 1 año
Tareas Observar el mercado cambiante y obtener estrategias	Tipo de contrato Temporal 6 meses con posibilidad de fijo	Habilidades profesionales Observador, organizado, sociable y cooperativo

ADMINISTRADOR CONTABLE

PUESTO	CONDICIONES	PERFIL
Denominación Contable	Salario mensual 1200€ 14 pagas	Formación y titulación Grado en contabilidad y finanzas
Departamento Administración y contabilidad	Horario y jornada Del lunes a viernes 6 horas	Conocimientos Gestión de finanzas Contabilidad de cuentas
Nivel responsabilidad Responsable de las finanzas y capital de la empresa	Lugar de trabajo Oficina	Experiencia profesional Mínimo 3 años

Tareas Gestión de cuentas bancarias	Tipo de contrato Fijo	Habilidades profesionales Muy meticuloso y exacto, observador y puntual
-----------------------------------------------	---------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------

GESTOR DE DATOS

PUESTO	CONDICIONES	PERFIL
Denominación Gestor de datos	Salario mensual 1200€ 14 pagas	Formación y titulación Grado en Informática y Administración
Departamento Administración y contabilidad	Horario y jornada Del lunes a viernes 6 horas	Conocimientos Manejo de bases de datos
Nivel responsabilidad Responsable de los datos del los usuarios	Lugar de trabajo Oficina	Experiencia profesional Mínimo 6 meses
Tareas Gestión de las cuentas de usuario	Tipo de contrato Temporal 1 año	Habilidades profesionales Buena organización y revisión constante de posibles errores

RECURSOS HUMANOS

PUESTO	CONDICIONES	PERFIL
Denominación Recursos humanos	Salario mensual 1000€ 14 pagas	Formación y titulación Grado en relaciones laborales y recursos humanos
Departamento Departamento de recursos humanos	Horario y jornada Del lunes a viernes 6 horas	Conocimientos Integración de las personas a la organización
Nivel responsabilidad Reclutamiento y selección, contratación, capacitación	Lugar de trabajo Oficina	Experiencia profesional Mínimo 2 años

Tareas	Tipo de contrato	Habilidades profesionales
Examinar el trabajo de los empleados, buscar a nuevos empleados	Fijo	Buena interacción con los trabajadores

6.1 FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA

La empresa será una Sociedad Limitada. El capital inicial de la empresa será de 30.000€ aportado por los 3 socios que la forman.

La relación entre los socios será muy constante, ya que cada uno está especializado en una de las tres áreas clave que representan la empresa: informática, educación física y nutrición. Por lo tanto, las participaciones en la empresa se repartirán por igual entre los socios y las decisiones tendrán que ser aprobadas por los tres.

En cuanto a las ayudas, España cuenta con varias ayudas y subvenciones para empresas de base tecnológica. Un ejemplo de estas sería EBT, NEOTEC, INNVIERTE. Al situarnos en la Comunidad Valenciana, esta también ofrece algunas ayudas como la CREATEC-CV.

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

Inversiones iniciales

MOBILIARIO	1300€
EQUIPOS INFORMATICOS	3000€
GASTOS CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA	3000€
TOTAL	7300€

Recursos financieros a utilizar para financiar las inversiones iniciales

RECURSOS PROPIOS	9000€
AÑOS AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO	20000€
COSTE FINANCIERO	4%
TOTAL FINANCIAMIENTO	29000€

Gastos previstos para el primer año

SUELDOS	131600€
CUOTAS SEGURIDAD SOCIAL: 6.35%	8256€
RETRIBUCIÓN PROPIA	35000€
SEGURO AUTÓNOMO	700€
GASTOS FINANCIEROS (4% DE 20000)	800€
PUBLICIDAD	10000€
TELÉFONO, LUZ Y AGUA	2900€
SEGURO	300€
MATERIAL DE OFICINA	100€
ALQUILER	14400€
TOTAL	207856€

Ingresos previstos

VENTAS O PRESTACIÓN DE SERVICIOS = **240000€**

Previsión de resultados

240000 - 207856 = **32144€**

CONCLUSIÓN

La empresa en un proyecto bastante viable, ya que se encuentra en un sector en auge y invierte en proporcionar a los clientes un producto que les ayudará a mejorar su vida de forma considerable. Los primeros meses costará un poco obtener ingresos a causa de la poca visibilidad de la empresa, cosa que se podrá pagar haciendo un préstamo. Conforme vaya pasando el tiempo, la empresa se dará más a conocer y encontrará una buena estabilidad económica.

En un futuro se pretenderá mejorar la calidad del producto creando las aplicaciones libres de publicidad molesta para que el cliente sienta que es algo suyo y no lo vea como un producto del mercado. Cuando el negocio coja bastante estabilidad se podrá hacer una inversión más grande para poder expandirse a otros países y cumplir su misión como empresa innovadora.