

COMECOCOS

(Nombre en clave)

Presentación del proyecto

Proponemos una aplicación móvil que proporcione una plataforma de contacto entre los psicólogos y sus posibles pacientes.

Esta plataforma facilitará a los pacientes la búsqueda y acceso a los facultativos en un campo en el que solicitar información, aún puede ser tabú o generar inseguridades. Por otro lado, a los profesionales, les facilitará darse visibilidad y conseguir clientes más fácilmente.

Por supuesto, la plataforma también incluirá un espacio para realizar las consultas mediante videollamada, y una plataforma de pago integrada, para ofrecer un servicio completo a todas las partes.

Interés en el proyecto

El interés principal de nuestro equipo es conectar con una aplicación a todas esas personas que necesitan tratamiento o consulta psicológica, pero no pueden invertir, ya sea en tiempo, dinero, etc; lo que actualmente conllevan las consultas o directamente no saben como buscar a un profesional que pueda ofrecerles el apoyo que necesitan.

Capacidad emprendedora

Entendemos el funcionamiento de esta industria. Al ser programadores y usuarios habituales de distintas aplicaciones tenemos las capacidades necesarias; cómo llegar a los usuarios y cómo desplegar una aplicación.

Idea de negocio

Actividad

Se ofrecerá un servicio de conexión entre pacientes y profesionales, que facilitará a ambas partes dicho contacto, pago e interacción en general.

Clientes

Los clientes potenciales se dividen en dos grupos muy diferenciados.

Por un lado tenemos los pacientes, este grupo ya quiere consumir o consume un servicio de atención psicológica. Nosotros entramos para ofrecer flexibilidad y facilidad. Por ejemplo en los horarios y localizaciones de citas, ya que estas podrán ser en cualquier lugar con nuestra plataforma, o agilizar los pagos y transacciones.

En segundo lugar están los profesionales que ofrecen sus servicios a través de nuestra plataforma. Este grupo también es un cliente de nuestra aplicación, ya que buscan publicidad y difusión a través de ella.

Así actuamos como intermediarios y ambas partes consumen nuestro servicio.

Propuesta de valor

Nuestra aplicación propone un intermediario entre clientes y proveedores, como han hecho Uber, Glovo u otras empresas, pero llevado a un sector en el que no se ha realizado aún, el de la psicología.

El mercado

Tipo

Nuestro tipo de mercado se puede ver desde 2 puntos de vista.

En primer lugar, si tenemos en cuenta solamente el servicio de consultas psicológicas, estaríamos ante un tipo de mercado de competencia perfecta, donde cada uno ofrece sus servicios y no hay una gran diferencia en él.

Sin embargo, nuestra aplicación propone una nueva manera de consumo de estos servicios y no hay en el mercado ninguna aplicación que ofrezca una funcionalidad similar. Por lo tanto desde este punto de vista nos encontraríamos ante un mercado monopolístico y con mucha ventaja en el tiempo por innovación.

Segmento

Esta aplicación está dirigida a múltiples segmentos, debido a los múltiples beneficios que ofrece respecto a los métodos tradicionales:

- **Adolescentes:** Personas entre 15 y 19 años que tienen problemas sociales con su vida diaria, y problemas conllevando los cambios emocionales que se experimentan a esas edades. A esta edad no saben cómo buscar ayuda para estos problemas, o no tienen los recursos económicos para acceder a ella por los métodos tradicionales.
- **Jóvenes trabajadores:** Personas entre 22 y 28 años que acaban de entrar en el mundo laboral; sobre todo en sectores de oficina en los que se aplica una gran presión psicológica, resultando en cantidades importantes de stress. Estas personas por lo general acaban de empezar a vivir por su cuenta, por lo que no disponen del tiempo o dinero para acudir a las consultas tradicionales.

Estudio

Sección de Entrevista

Nombre: Jose

Edad: 19

P: ¿Alguna vez has pensado en ir al psicólogo?

R: Varias, pero luego digo soy genial y se me pasa.

P: ¿Qué te ha impedido realmente ir a una consulta?

R: ¿Para que? Quizá el dinero.

P: ¿Si realmente necesitas ayuda, sabrías donde buscarla?

R: Médico de cabecera, internet.

P: ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar?

R: 20 € máximo.

P: ¿Si hubiera un servicio online que te facilitará el acceso, usarías el servicio?

R: Seguramente.

P: ¿Qué dificultades has encontrado (tanto internas como externas) a la hora de ir a una consulta psicológica?

R: No hay en mi zona.

P: ¿Si hubiera en tu zona, irías?

R: Sí, si los precios fueran asequibles.

El entorno

Entorno general

Los factores político-legales actuales en España son de mala estabilidad política hasta que no se aprueben los presupuestos y de poca estabilidad social ya que España lleva mucho tiempo sin un gobierno estable. Los factores económicos actuales en España son de crecimiento económico con un mercado laboral con mucho desempleo con recursos humanos cualificados. El nivel de desarrollo tecnológico en España es alto pero no alcanza a las principales potencias del mundo. Actualmente hay poca inversión por parte del gobierno, pero con el nuevo gobierno que viene es posible que aumente.

En nuestro entorno general existen cambios de tecnología constantes que, aunque no nos afecte directamente, es necesario valorar estos cambios ya que podrían ser útiles. Para dirigir la empresa es necesario estar constantemente actualizándose. Se puede decir que nuestro entorno es complejo.

En cuanto a la integración; Nuestra empresa solo trabajará en el mercado Español, al menos al principio de producción.

En el entorno de la psicología existen muchos profesionales los cuales compiten con nosotros y es necesario aprender de las necesidades de los clientes que no suplen otros. Al mismo tiempo no es un mercado en el cual la competencia innove mucho.

Entorno específico

Existen pocos competidores los cuales nos supondría un problema actualmente. El producto es uno de muchos al ser una aplicación móvil, pero en el ámbito de la psicología existen pocas aplicaciones que se dediquen a esto. Al ser un sector en crecimiento es muy posible que nuevos competidores surjan a lo largo de nuestra vida empresarial. Actualmente existen otros productos (servicios de psicología convencionales) los cuales podrían suponer un problema.

Existen muchos proveedores de sistemas informáticos donde elegir, aunque no es necesario la compra de estos productos con regularidad.

Los precios no suponen un problema para los clientes ya que los propios profesionales pondrán sus propios precios dentro de unos límites. Estos precios no se podrán negociar.

La competencia

Al comenzar el proyecto no conocíamos de ningún competidor directo, ya que no encontramos ninguna aplicación que ofreciera servicios similares, sin embargo después de haber realizado varias búsquedas más exhaustivas finalmente hemos encontrado la app iFeel la cual propone algo similar a la nuestra.

Precios y Productos

Esta aplicación ofrece distintos planes de consumo, los cuales se dividen según si la terapia se realizará por chat o por video y según la frecuencia de las sesiones.

El plan de chat incluye mensajes ilimitados con tu psicólogo y este te responderá a ellas diariamente, sin un tiempo de respuesta determinado. El coste de este plan empieza en 30€ mensuales y ofrecen descuentos de un 10% y 15% si nos suscribimos durante 3 o 6 meses respectivamente.

Por otro lado en el plan de terapia por video, que incluye una sesión semanal de 40 minutos de duración la cual tiene un coste de 39€. De igual manera que en el plan anterior, recibiremos un 10% o 15% de descuento si nos suscribimos durante 3 o 6 meses.

Cuanto venden

No disponemos de datos oficiales de cuántos suscriptores tiene la aplicación ni de cuantas descargas totales. El portal de aplicaciones nos muestra que tiene más de 100 mil descargas sin especificar más.

Promoción

La estrategia de promoción de esta aplicación es completamente online. La descubrimos buscando información sobre el tema y finalmente los algoritmos de google nos mostraron su publicidad.

Aunque nosotros seguiríamos el mismo modelo, deberíamos conseguir que nuestra aplicación saliera anunciada con otros productos relacionados y no solo cuando se busque específicamente por psicólogos online o ayuda psicológica, ya que incluso haciendo búsquedas de estos productos no la encontramos al principio de plantear el proyecto.

Satisfacción y atención al cliente

La app tiene muy buenas reseñas tanto en play store como en la app store. La mayor parte de ellas son de 5 estrellas salvo por alguno fallos puntuales de conexión u otro problemas puramente técnicos y cuenta con más de mil reseñas.

Distribución

La aplicación se distribuye a través de los canales habituales, Google Play y App Store.

DAFO

Debilidades

- Desarrollar un MVP puede conllevar un gran coste debido al desarrollo e infraestructura necesarios.
- Los usuarios nuevos pueden recibir la aplicación con escepticismo, al pensar que una sesión virtual es menos cercana que una física.
- Ciertos usuarios potenciales pueden tener dificultades a la hora de usar la plataforma, al no estar familiarizados con el uso de la tecnología o no disponer de conexiones de alta velocidad.
- En el caso de una caída en la infraestructura de la aplicación, los usuarios no tendrían acceso a ninguno de nuestros servicios.

Amenazas

- Aunque desarrollar un MVP pueda ser costoso, es posible que surjan competidores con productos recortados pero similares que hayan tenido una menor inversión. Al estar recortados pueden tener unas tarifas menores, y por lo tanto parecer más tentadoras.
- Un fallo de infraestructura, o de disponibilidad, puede para completamente todos los servicios ofrecidos hasta que se restaure el sistema. Esto puede provocar una gran disconformidad hacia los clientes, más aún teniendo en cuenta que muchos pueden depender enormemente de estas sesiones.

Fortalezas

- Muy alta accesibilidad a nuestros servicios gracias al uso de tecnologías en tiempo real.
- Gran flexibilidad de uso al poder consumir las sesiones contratadas en un amplio rango horario.
- Precios asequibles debido a que no es necesario un lugar físico para llevar a cabo la sesión.
- Sesiones dinámicas ya que el usuario puede decidir si continuar con un psicólogo específico, o cambiar a otro en cualquier momento.

Oportunidades

- El mercado de la psicología lleva mucho tiempo existiendo; pero el concepto de consultas en línea no ha sido muy explorado con poca aplicaciones en el mercado, y sin una gran cantidad de usuarios. Eso quiere decir que la mayoría de personas siguen acudiendo a consultas físicas.
- Con el tiempo el concepto del apoyo psicológico cada vez está siendo más conocido y aceptado por el público general, esto lleva a que cada vez más personas se sienten más seguras cuando acuden a buscar este tipo de apoyo.

Localización

Al vender un servicio multimedia no tenemos un lugar donde los clientes puedan acceder y comprar. Por esto mismo no tenemos competencia física ni demanda de zona y nos podríamos considerar una empresa deslocalizada, que empezaría trabajando en el marco de España.

Sin embargo sí necesitamos un espacio para trabajar y gestionar el proyecto, para esto optaríamos al principio por un modelo de coworking donde poder trabajar sin necesidad de alquilar un local y solo alquilando el espacio para más adelante decidir si necesitamos un espacio propio si el proyecto crece.

Misión, visión y valores

Como misión, que cualquier persona que enfrente estrés, problemas de relación, laborales, ansiedad, depresión otras patologías pueda tener acceso a un terapeuta certificado bajo demanda para poder solucionarlos. Como visión, ofrecer un servicio más económico, transparente y accesible para conseguir una mejor salud mental y calidad de vida. Como valores tenemos como primordial la confianza, la integridad y el respeto. Ofrecemos, por encima de todo, un servicio libre de discriminación.

Transmitiremos esta imagen lo mejor que podamos, siendo transparentes con nuestras acciones y escuchando abiertamente a la opinión pública.

Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

En cuestión de derechos humanos y laborales estamos concienciados con el cumplimiento de estos. Regulamos que estos derechos son cumplidos y que no exista ningún tipo de discriminación en la empresa. Como se menciona anteriormente, el marco legal sería el de España en un principio, con vistas a una posible expansión. También prestaremos especial atención a nuestros empleados en los temas relacionados con la salud mental, ya que en el sector de la informática tiende a ser estresante.

En lo que consta a medidas que favorezcan el medioambiente no tendríamos ninguna, ya que no operamos con ningún factor físico.

Tenemos en cuenta que existen colectivos que sufren mucho psicológicamente, ya sea por abusos, discriminación, etc. Por eso, siempre que sea posible, trataremos de ofrecer ayudas económicas a los colectivos más desfavorecidos y que más necesiten nuestros servicios.

Marketing

Objetivos

Gracias a la baja cantidad de competidores en el ámbito específico del producto, es posible aplicar objetivo muy agresivos para lograr atraer un gran número de clientes de una forma moderadamente rápida. Evitando de esta manera un estancamiento financiero inicial debido a los gastos fijos.

1. Lograr que las personas en busca de servicios de psicología nos encuentren con facilidad. Mucha gente no conoce esta opción, y son muy altas las probabilidades de que les llame la atención.
2. Ser percibidos por los potenciales clientes se sientan atraídos por nuestros precios, aun manteniendo una calidad lo suficientemente alta como para satisfacer sus necesidades.
3. Evitar la pérdida de clientes actuales debido a un efecto de “inanición” por no poder acceder a su psicólogo habitual.
4. Alentar a los usuarios a promocionar el servicio a sus conocidos, proporcionando una publicidad efectiva muy barata.
5. Hacer que los potenciales clientes que acceden por primera vez quieran probar el servicio ofrecido, provocando así un mayor interés y aceptación. También resulta interesante que los clientes que estén a largo plazo pudiesen disfrutar de algún tipo de ventaja.
6. Obtener una imagen y presencia social adecuada a la naturaleza del servicio ofrecido, generando de esta manera una opción mucho más positiva sobre el servicio.

Estrategia

Las estrategias que se llevarán a cabo para cubrir los puntos anteriores, y garantizar así un lanzamiento con una mayor cantidad de clientes son las siguientes.

1. Para conseguir que una mayor cantidad de personas nos encuentre será necesario realizar las siguientes acciones.
 - Lograr un buen posicionamiento en buscadores, esto se puede hacer de dos maneras; mediante el uso correcto de herramientas SEO en la página principal del servicio, y el uso de nuevas especificaciones para el lanzamiento rápido e integración de aplicaciones de móvil en los buscadores.
 - El uso de publicidad en línea correctamente orientada, como pueden ser los servicios ofrecidos por AdWords o similares. Esto tiene además la ventaja de aparecer con preferencia en las búsquedas relacionadas.
 - Un método que también puede resultar altamente efectivo, pero complicado de ejecutar, es la participación en eventos sociales con una temática

relacionada. En estos eventos será posible promocionar nuestro nombre, mientras podemos realizar demostraciones gratuitas de nuestro servicio.

2. Este punto es muy sencillo de satisfacer; la calidad del servicio la aseguraremos con una red de servicio de alta disponibilidad, y un equipo profesional de psicólogos dedicados exclusivamente al servicio de la aplicación. El precio se mantendrá más bajo que el de la competencia gracias a la plantilla constante, un servicio completamente basado en la nube, y la falta de necesidad de lugares físicos para realizar las sesiones.
3. Para evitar este problema, el cual podría desembocar en la pérdida de múltiples clientes, se limitará la duración de las sesiones y el número de sesiones diarias que puede disfrutar un usuario.
4. Esta promoción por parte de los clientes se puede lograr mediante un sistema de referencia; por ejemplo, si un cliente accede al servicio por otro cliente, ambos ganarán un crédito extra o una cantidad determinada de sesiones gratuitas.
5. Hacer que los clientes tengan un mayor interés inicial en probar el servicio es ofrecer algún tipo de capa de uso gratuita temporal; por ejemplo un pequeño número de sesiones de duración reducida de forma gratuita. Para los clientes más fieles es posible ofrecer paquetes de sesiones ampliados con un descuento, o algún tipo de *token* que se pueda cambiar por sesiones al comprar un paquete de sesiones.
6. Aquí aplicamos uno de nuestros puntos de RSC como empresa; en la que ofreceremos descuentos especiales, o incluso sesiones gratuitas, a determinados grupos sociales afectados. Estos grupos sociales pueden ser víctimas de abuso, discriminación, odio, eventos traumáticos, etc...

Producto

El producto ofrecido es un servicio de consulta psicológica basada en la nube, al contrario que las tradicionales puede ser disfrutado en cualquier parte desde un navegador o un smartphone simplemente usando una cámara y un micrófono.

Esto permite a cualquier persona cubrir una necesidad prominente en la sociedad moderna, la cual consiste en la ayuda o apoyo psicológico y emocional, de una forma más dinámica y accesible.

Como se ha descrito anteriormente el producto principal ofrecido serán consultas en estilo similar al de las videollamadas, en la que tanto el psicólogo como el usuario podrán verse y comunicarse entre ellos en tiempo real. Esta interacción será considerada como una sesión, las sesiones se venderán en paquetes de horas mensuales que el usuario podrá disfrutar como desee dentro de los límites de sesión y diarios.

Respecto a los límites, para facilitar que todos los usuarios puedan disfrutar del psicólogo que deseen se aplicará un límite en la duración de las sesiones, inicialmente de 2 horas, aunque podría variar. Esto también deriva en un límite de sesiones al día, que será inicialmente de una al día.

Además este modelo nos permite ofrecer ventajas impensables en la atención psicológica tradicional; como el cambio instantáneo de psicólogo o políticas de devolución del dinero en un determinado plazo.

Precio

Un objetivo muy importante de la aplicación es la de ofrecer un servicio accesible para los segmentos seleccionados, y al mismo tiempo ofrecer un precio muy competitivo respecto al de cualquier posible competidor.

En la atención psicológica tradicional los precios son muy variados, pudiendo ir desde los 40 euros la hora hasta más de 100 euros por hora. Muchas personas no puede permitirse disfrutar de este tipo de atención de forma semanal, lo que deriva a una resignación de no poder disfrutarlo en intentar sobrellevar los problemas por otros métodos.

El concepto de atención psicológica virtual es bastante novedoso, y no existe una gran cantidad de compañías explotando este campo. Esto ha derivado en que su única novedad es la flexibilidad de la atención; ya que los precios se han mantenido a unos niveles similares o incluso mayores a los de las consultas tradicionales.

En conclusión, al analizar tantos los costes operativos como los costes humanos, resulta bastante clara la posibilidad de ofrecer precios inferiores a los de la competencia manteniendo una calidad muy similar. Esta reducción sería de entre un 25% y un 50%, situando el precio de las sesiones a través de nuestro servicio a una cantidad comprendida entre los 27,50€ y 35€, la cantidad será menor cuando se compre una mayor cantidad de sesiones.

Promoción

En un comienzo resultaría beneficioso intentar múltiples métodos de promoción para lograr una base de clientes lo antes posible.

Como método principal para lograr los primeros usuarios utilizaremos campañas publicitarias; estas campañas se harán por medios digitales, con especial interés en buscadores y redes sociales, ya que es donde podremos atraer a una mayor cantidad de usuarios de nuestro segmento ideal.

Continuando con los buscadores también es primordial realizar una inversión en el SEO de la página inicial; y aplicar a nuestras aplicaciones móviles las especificaciones de integración en buscadores, como pueden ser los App Links en Android.

En relación a la retención de los usuarios conseguidos, es posible ofrecerles descuentos por la compra de paquetes ampliados; como por ejemplo, un 5% si compran 3 meses de sesiones, 15% si compran 6 meses, y 35% si compran 1 año. Otra forma que puede resultar efectiva es la de obtención de *tokens* intercambiables por sesiones al comprar un paquete

de sesiones, aunque esta última puede resultar más interesante si en un futuro se integrasen múltiples tipos de sesiones.

Por último, otro método de promoción que ya se ha probado en múltiples entornos como una solución muy efectiva, es la de permitir a los clientes referir a otros clientes. En este caso si el cliente referido realiza una compra, ambos reciben una recompensa gratuita, que en este caso puede ser un número determinado de sesiones gratuitas.

Distribución

La distribución del servicio ofrecido no depende de ningún medio físico; al ser en línea dependerá únicamente nuestra página web, y de las aplicaciones publicadas en las plataformas digitales de distribución móvil.

La comunicación entre clientes y psicólogos se llevará a cabo mediante la infraestructura en la nube, utilizando como medio los descritos en el párrafo anterior.

Atención al cliente

Con el objetivo de minimizar los costes y poder ofrecer el producto al precio más competitivo posible, la atención al cliente se dividirá en dos tipos.

Atención por correo electrónico, tanto usuarios de pago como no gratuitos podrán hacer uso de este medio. El usuario dispondrá de un correo electrónico con el que se podrá comunicar manualmente, y del que podrá esperar una respuesta en menos de 48 horas laborales.

Atención por chat en vivo, solo los usuarios de pago podrán hacer uso de este medio. El usuario dispondrá de una chat dentro de la aplicación con la que poder comunicarse en tiempo real con un trabajador, idóneamente en un futuro se dispondrá de un departamento para esto aunque inicialmente esta atención la dará cualquier trabajador. Al ser una comunicación en tiempo real los usuarios serán más proactivos a la hora de comunicar problemas, o presentar sus dudas.

Recursos Humanos

Dirección y liderazgo

Al ser una idea de varios socios, será necesaria una junta directiva, donde los tres socios tendrán que hacerse cargo de la empresa en conjunto. Como junta directiva estableceremos los planes para conseguir los objetivos descritos en Marketing, ofrecer una organización estable, y encargarse de motivar y dirigir los recursos humanos para velar por un buen servicio.

Una vez establecida una plantilla, la búsqueda de líderes entre los trabajadores, será vital para tener una vida empresarial funcional. Para ello, crearemos incentivos para encontrar el líder interior, que mucha gente tiene pero que no lo hace mostrar. Buscaremos un líder que sea capaz de mejorar la producción de nuestros trabajadores, que tenga la capacidad de cumplir los objetivos de la organización, que apoye y logre un buen ambiente entre los trabajadores.

Motivación laboral

La dirección de la empresa hará todo lo posible para que nuestros trabajadores consigan el último nivel de la pirámide de Maslow, la autorrealización. Para esto, será necesario establecer y practicar distintas motivaciones laborales. Declararemos objetivos, a los cuales los trabajadores podrán proponerse metas, al completar estas metas entrará en juego un sistema de recompensas, el cual será gradual para asegurarse de que los objetivos son completados. Los trabajadores serán reconocidos por su buen trabajo en todo momento.

Para mejorar aún más la motivación laboral, se respetarán las condiciones básicas de seguridad y confort. Los horarios podrán ser flexibles, respetando un umbral. Intentaremos contratar indefinidamente a los trabajadores que cumplan con los requisitos de la organización, ya sean requisitos mínimos de producción o requisitos de evolución como trabajador.

Tendremos un sistema con el cual se valorará la rotación de tareas. Si un trabajador no se encuentra cómodo en su puesto, trataremos de asignarle, siempre que sea posible, un puesto donde las tareas sean más reconfortantes.

Todos nuestros empleados tendrán que dar feedback trimestral, en el cual, valorarán de forma totalmente anónima la actividad laboral realizada en la empresa. Aparte de esta medida, cualquier trabajador podrá comunicar, en cualquier momento, sugerencias y quejas a cualquier supervisor.

Organización de la empresa

La empresa, al vender un servicio online, no tiene los mismos sectores que otras empresas. Los principales sectores serán; Sector de Producción, Sector de Marketing, Sector de Administración y Sector de Recursos Humanos. Para el sector financiero se delega en los servicios de una gestoría.

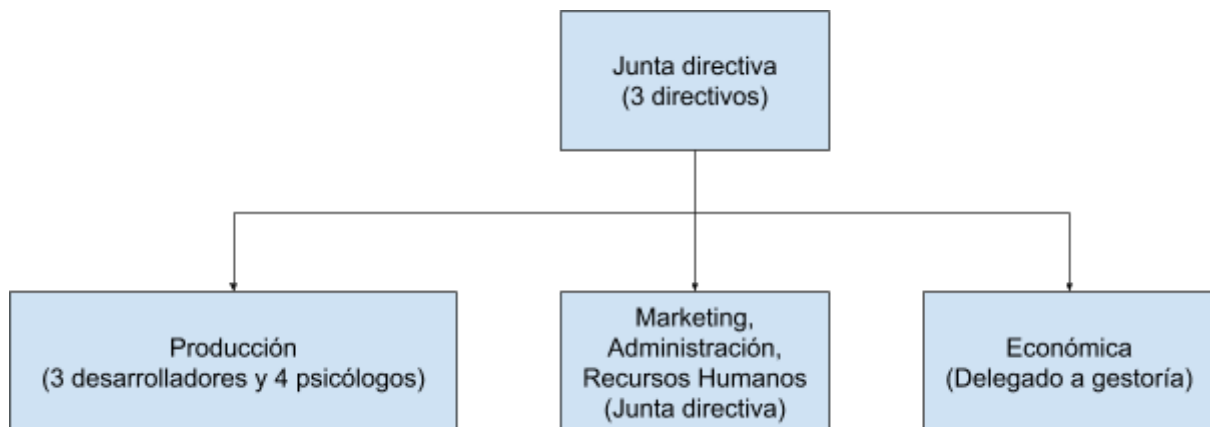
Producción

En plantilla tendremos a desarrolladores de software y a psicólogos especializados. La tarea principal de los desarrolladores será mejorar y mantener la aplicación. Los psicólogos en plantilla se encargarán de dar consulta a los clientes que lo pidan vía aplicación, junto a estos, optariamos por colaborar con otros psicólogos, los cuales estaría fuera de plantilla. Estos ofrecerían sus servicios a nuestros clientes, usando nuestra aplicación como medio de comunicación con los pacientes, y nosotros nos llevaríamos una parte por cada sesión.

Marketing, Administración y Recursos Humanos

La junta directiva se haría cargo de estos sectores en conjunto. Si en un futuro se necesita que estos sectores se separen, por la mayor afluencia de clientes y así mismo mayor ingresos, se estudiaría contratar a más personal el cual lleve estos sectores.

Organigrama inicial (Susceptible a cambios)



Obligaciones de la empresa en materia laboral

Los tipos de contrato, por el momento, serían contratos de obra y servicios. La duración de los mismos sería dada por las necesidades de la empresa. Los convenios colectivos de nuestros trabajadores serían:

Psicólogos

ESTABLECIMIENTOS SANITARIOS DE HOSPITALIZACIÓN, ASISTENCIA SANITARIA, CONSULTAS Y LABORATORIOS DE ANÁLISIS CLÍNICOS.

CATEGORÍA: Psicólogo/a - GRUPO: V - ÁREA: B

SALARIO BASE MENSUAL: 1.424,67 €

Desarrolladores

EMPRESAS DE CONSULTORÍA, ESTUDIOS DE MERCADO Y OPINIÓN PÚBLICA.

CATEGORÍA: Consultoría, Desarrollo y sistemas - GRUPO: C, D o E - NÍVEL: I

SALARIO BASE MENSUAL: 1.233,38 € - 1.916,14 €

En cuanto a seguridad social, la empresa estima pagar un 25-30% más por cada trabajador.

En materia de prevención de riesgos laborales, al ser una empresa de menos de 25 trabajadores y sin ninguna actividad con riesgo especial, los propios directivos tendremos que velar por que se cumplan las distintas medidas de seguridad.

Formas jurídicas

La forma jurídica elegida sería una Sociedad Limitada Nueva Empresa. Ya que se ajusta perfectamente al número de socios y capital aportado, permitiéndonos varias ventajas como el aplazamiento de los impuestos fiscales o el poder gestionar la empresa desde una cuenta de ahorro común donde depositemos el capital.

Plan de Producción

Plan

Nuestro plan es lanzar la aplicación de manera escalonada en distintos territorios para ir creciendo poco a poco sin tener un riesgo excesivo.

Como tal, las necesidades de producción al principio las tendríamos cubiertas nosotros y los servicios en la nube proporcionan la escalabilidad que necesitamos aumentando los costes según aumentan los clientes. Cuando la aplicación creciera empezaríamos a contar con más personas para desarrollo y mantenimiento de la aplicación.

Como trabajadores tendríamos a psicólogos en plantilla para cubrir los servicios esperados, los cuales, para aportarles flexibilidad, estarían deslocalizados y contratados en modalidad de teletrabajo, se les proporcionará un portátil como herramienta de trabajo.

En la primera fase solamente contaríamos con psicólogos propios, mientras que más adelante prestaríamos la plataforma a terceros para que pudieran ofrecer sus servicios a través de la ella. En el análisis de costes no vamos a tener en cuenta este modelo, ya que es más variable y el servicio no puede depender de los psicólogos asociados.

Análisis de costes

Vamos a suponer 2 situaciones, una en la que estamos lanzando el servicio y otra en un estado más avanzado en la que contamos con más clientes.

Supuesto 1: un consumo medio de 150 clientes/mes

En este caso, nosotros mismos gestionaremos la atención al cliente, así como nóminas, etc.

Inversión inicial: 7 portátiles x 800€ = 5600€

Coste medio del servicio en azure 200€/mes

Marketing online 90€/mes

Puestos en coworking 3 x 95€ = 285€

Salarios: 4 psicólogos en plantilla + 3 (nosotros) x 1500 €/mes brutos + 30% impuestos = 13650€

Gastos de transferencia de información 3GB hora x2 entrada/salida

1 Cliente = 24GB transferencia mes

coste 0,07 xGB

Coste Variable = 1.68 x cliente

Coste Fijo = 14.225

**Precio técnico = 96,50€/mes
24,15€/sesion**

**Precio venta = 131,80€/mes
32,95€/sesión**

Umbral de beneficios con el PV = 109 clientes

Beneficios con una media de 120 clientes = 1389,40

Tiempo de recuperación de la inversión = 4 meses

Supuesto 2: Un consumo medio de 1000 clientes/mes

En este supuesto ya no podremos gestionar todo. La atención al cliente estaría subcontratada, así como la gestión de nóminas, etc. Por otro lado también necesitamos ampliar el equipo de desarrollo para el mantenimiento de la aplicación.

Inversión inicial

Mesas 200€ x 6 = 1200€

Sillas 100€ x 6 = 600€

Archivadores 130 x 4 = 520€

Impresora 400€ x1 = 400€

portátiles 800 x 28 = 22.400€

pantallas 150 x 6 = 900€

Total Inversión inicial = 26.020€

Gastos fijos

Oficina = 2000€/mes

Gestoría = 150€/mes

Marketing online = 150€/mes

Salarios 1700€/mes x 33 +30% impuestos = 72.930€/mes

(25 psicólogos, + 5 desarrolladores + 3 nosotros)

Coste medio del servicio en azure 350€/mes.

Gastos fijos totales = 75.580

Gastos variables

Coste Variable de azure = 1.68 x cliente

Atención al cliente 35€/hora

Suponemos que se puedan quejar 1 de cada 10 clientes una media de 1 hora al mes = 100 horas/mes

coste atención al cliente total = 3.500

$3.500/1000 = 3,50\text{€x cliente}$

coste variable total = 5,18€/cliente

Precio técnico = 80,76€

**Precio venta = 119,8€/mes
29,95€/sesión**

Umbral de beneficios con el PV = 660 clientes

Beneficios con una media de 700 clientes = 4,654

Tiempo de recuperación de la inversión = 6 meses