

TAREAS UNIDAD DIDÁCTICA 4

1. PLAN DE MARKETING.

1.1. Política comercial y Marketing.

1.1.1. Estrategia de posicionamiento.

- Indica, teniendo en cuenta las diferentes estrategias de posicionamiento analizadas en la unidad 4, por cuál o cuáles te decantas y argumenta las razones.

Mi estrategia de posicionamiento seria el de CALIDAD.

Porque elegí este, al ser una aplicación que seria usada por clientes en un restaurante, o bar, lo ideal es que la aplicación sea de buena calidad, entendible, fácil comprensión, etc.

También haciéndole actualizaciones para que la experiencia con la aplicación sea mejor.

El posicionamiento de precio no lo factible, ya que lo que mas se va a notar es que la aplicación de sus frutos a la hora de estar trabajando, que sea rápida, y no genere problemas.

1.2. Herramientas del Marketing operativo.

1.2.1. Producto o Servicio.

- ¿Qué está comprando realmente el cliente?

El dueño del restaurante, estaría comprando un servicio muchas mas cómodo a la hora de trabajar donde mas gente vaya a comer, o cenar. Ya que la aplicacion le ofrece que no tenga que estar pendiente de si se tomaron las comandas, ya que eso lo hará el cliente del restaurante desde la aplicación, una aplicación que estará todo detallado para que el cliente no tenga dudas de algún plato, o menú.

- ¿Qué características, calidad, estilo, embalaje (si es necesario) Es decir, describe cuáles son las **características básicas** de tu producto o servicio, qué calidad presenta, cómo lo vais a presentar, etc.

ATRIBUTOS DEL PRODUCTO:

- **La característica principal es que ni bien te acomodes, ya puedas hacer tu pedido completo sin tener que esperar a que el camarero venga a coger tu pedido.**

- Por cada plato, en la aplicación tengas una foto, como para hacerte una idea de lo que vas a comer, y un breve resumen de lo que lleva, y como se cocina
- Haría un estilo que llame la atención, pero que no sea muy complicado, para que la personas de mayor edad no tengan ninguna complicación

→ ¿Tienes pensado ofrecer un servicio post-venta?

Obviamente tendría atención al cliente, para cualquier duda o problema que tenga la aplicación. Mejoras con actualizaciones, o recomendaciones de los propios clientes

→ ¿Qué tipo de servicios acompañan a tu producto?

- Que el publico no tenga que esperar a que sea atendido
- Que a la hora de pedir, lo que sea bebida sea un ticket aparte de lo que es la cocina, y así también cuando se pida la comida
- Que la persona que este trabajando, pueda usar el pedido del cliente y lo que vaya saliendo, le pueda dar un OK, algo parecido, para que tenga un orden cuando vaya sacando los platos
- Que tengas la opción de que algunos platos puedas quitar o agregar opcionales ej: Una hamburguesa, no quiero queso cabra, pero si me gustaría queso cheddar.

→ Entre las estrategias de producto estudiadas, ¿por cuál optarías?

ESTRATEGIA DE ALARGAMIENTO DE LA VIDA DEL PRODUCTO:

Este tipo de estrategia seria el adecuado, ya que al tener contacto con el cliente directo, podría estar al tanto de lo que piensa, y lo que haya que mejorar.

Cambiando su aspecto, su forma de trabajar, si el cliente cambia algún plato, menú, o lo que fuese, que se pueda actualizar para que el cliente siga usando mi servicio

Mejorando los aspectos que vayan pasando en el día a día.

1.2.2. Precio.

→ Llega el momento de **indicar cuál va a ser el precio de tu producto o servicio.**

Si ofreces distintos productos u opciones (tarifa básica, Premium, mantenimiento, etc.) indica los distintos precios.

Tarifa básica = 250/mes

Para empezar, una aplicación que te da mucha facilidad a la hora de trabajar, y que te quita los trabajos que mas tiempo te quitan, seria este el precio de la tarifa por mes.

Servicio Premium = No tendría desde un principio, ya que la aplicación seria igual para todos. Mientras pasen los meses, se puede dar el caso de que cada restaurante quiera cambiar alguna cosa de la aplicación, ponerle alguna función. Dado el caso que se de eso, el precio se hablaría en función de lo que quiera hacer

Mantenimiento = 100/mes

Creo que el tema del mantenimiento, seria si el restaurante cambia su carta, o quiere algo diferente en la aplicación que eso le hago referencia arriba con el Servicio Premium.

Precio por servicio = Poner un limite de uso de la aplicación, si sobrepasa, tener un porcentaje de la venta de ese restaurante. Por ejemplo un 5%, eso ya iría en función de cada restaurante.

→ ¿Cuál es la estrategia utilizada para fijar precios?

La estrategia seria la de descuentos y promociones, utilizando la herramienta de venta personal. mostrándole como seria la manera de trabajar, y la facilidad y comodidad que tendría

→ ¿Qué tipo de acciones de precios vas a llevar a cabo: descuentos, rebajas, discriminación, etc.?

Desde un principio no llevaría nada a cabo, ya que el servicio seria único. No es que tenga mas servicios para ofrecer y pueda dar un 2 x 1, descuento, etc...

Según como vaya pasando el tiempo, capaz un tipo de descuento, pagando una totalidad de meses, con un tanto por ciento.

1.2.3. Promoción y comunicación.

→ ¿Qué acciones de comunicación y promoción vas a llevar en un inicio para dar a conocer tu producto?

Desde un principio venta personal, mostrar al cliente lo que podría ganar, ahorrarse, la comodidad para trabajar, el tiempo que se ahorraría a ir a una mesa y coger el pedido.

También el tema del dinero, podría darle un precio según sus reacciones, o gestos que haga el cliente.

→ ¿Cuánto dinero vas a emplear tu primer año en dichas acciones?

1.2.4. Distribución.

→ ¿Qué canal de distribución utilizarás? ¿Por qué?

Sería de distribución directa, yo sería el encargado de explicarle como se maneja, podría llevar yo las negociaciones

Y tampoco es que yo tendría mucho gasto, porque no es que tenga que llevar una maquina, o algo muy grande. La única movilidad sería mi móvil, y explicar como se trabaja.

2. POLÍTICA DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.

Es importante en este apartado reflexionar sobre las siguientes cuestiones:

→ ¿Has realizado una previsión de necesidades de personal para el primer año? Si no vas a necesitar trabajadores y vas a ser tú solo/a, indícalo.

De principio sería yo solamente. Según vaya la empresa, y mis cuentas ire viendo si contrato personal, o no.

→ En función de la previsión anterior, ¿cuántos puestos has de cubrir si vas a realizar contrataciones? ¿Qué perfil tendrán los trabajadores contratados? ¿Cuál será el contrato elegido? ¿Cuál será su salario mensual?

Supongamos que contrato una persona, sería una sola que se encargue de la parte del backend, o del frontend. Yo me encargaría de lo otro.

El perfil sería de gente que quiera tener su propia empresa empezando de abajo, sin oficina, con un horario específico desde tu casa

Un tipo de contrato sería de un administrativo en un principio, obviamente que si la empresa empieza a mejorar, e ir bien, su contrato mejorar y seguramente contrataremos mas personal.

Y con el tema del salario, eso se tendría que ver por el tipo de horas que se trabajaría. Suponiendo que tenemos una oficina, que ya tengo mi lugar y tal, sería entre unos 1000, o 1200. Según el trabajo

→ Ten en cuenta en este apartado que **si la empresa tiene trabajadores** además del coste del salario de cada uno deberás

calcular los costes de Seguridad Social de los mismos. Para calcular esos costes nos remitiremos al módulo de FOL. Para hacerlo más sencillo habrá que calcular la BCCC y a la misma aplicarle un 30%.

BCCC = Salario mensual + ((2 x salario mensual) / 12). Al resultado obtenido le aplicamos un 30% y ese será el coste mensual de Seguridad Social de un trabajador.

En el apartado anterior no puse un salario mensual fijo, pero para hacer esta practica seria 1200 euros por mes

$BCCC = 1200 + ((2 \text{ meses} * 1200) / 12 \text{ meses}) = 1400 \text{ euros}$

El coste de la seguridad social $1400 * 0,3 = 420 \text{ euros}$

- En el supuesto de que no vayas a tener trabajadores a tu cargo, en este apartado y para ver los costes de personal: ponte un cantidad de salario como autónomo al mes

Para empezar unos 1100 por mes

- Han variado las cuotas de autónomos a la Seguridad social. Para 2023 son las que aparecen en el siguiente cuadro:

TRAMO	BASE MIN.	CUOTA	BASE MAX.	CUOTA
<=670	751,63	230	849,66	260
>670 Y <=900	849,67	260	900	275
>900 Y <=1166,70	898,69	275	1166,70	357
>1166,70 Y <=1300	950,98	291	1300	398
>1300 Y <=1500	960,78	294	1500	459
>1500 Y <=1700	960,78	294	1700	520
>1700 Y <=1850	1013,07	310	1850	566
>1850 Y <=2030	1029,41	315	2030	621
>2030 Y <=2330	1045,75	320	2330	713
>2330 Y <=2760	1078,43	330	2760	845
>2760 Y <=3190	1143,79	350	3190	976
>3190 Y <=3620	1209,15	370	3620	1108
>3620 Y <=4050	1274,51	390	4050	1239
>4050 Y <=6000	1372,55	420	4139,40	1267
>6000	1633,99	500	4139,40	1267

- El texto del Real Decreto-ley 13/2022, de 26 de julio ([puede verlo en este enlace del Boletín Oficial del Estado](#)) regula la nueva tarifa plana de autónomos. Concretamente, su disposición transitoria quinta, que explica que "la cuantía de la cuota reducida" **será de 80 euros de 2023 a 2025**. No todos los autónomos pueden acceder a la Tarifa

Plana. Para acogerse a la Tarifa Plana los autónomos no pueden haber estado dados de alta en el RETA en los 2 últimos años o durante los últimos 3 años en el caso de solicitarse anteriormente esta prestación. Tras el RD Ley 13/2022 se establece un nuevo requisito. Los autónomos que quieran disfrutar de la Tarifa Plana a partir de 2023 tendrán que tener unos rendimientos netos en el segundo año no superiores al SMI. Desde el año 2020 los autónomos societarios también pueden acogerse a la Tarifa Plana siempre y cuando cumplan los requisitos. Pero, los autónomos colaboradores y aquellos autónomos dados de alta en régimen de pluriactividad no pueden acceder a esta prestación. Tampoco los trabajadores por cuenta propia que tengan deuda con Seguridad Social.

- En el caso de que tengas trabajadores a tu cargo, al apartado anterior que serían tus costes como autónomo habría que sumarle los costes de los salarios de los trabajadores más los costes de seguridad social de dichos trabajadores.

INFORMACIÓN DE INTERÉS: TRABAJADORES OBLIGADOS A DARSE DE ALTA EN EL RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos)

- Los trabajadores mayores de 18 años que realicen una actividad profesional de manera habitual y reciban contraprestación económica por ello deberán darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).
- También deberán hacerlo aquellos profesionales que para ejercer una actividad deban darse de alta en un colegio profesional. Generalmente estos trabajadores suelen ser los abogados, médicos e ingenieros, entre otros.
- Lo mismo sucede con los trabajadores autónomos económicamente dependientes, que son los que facturan más del 75% de sus ingresos de un único cliente.
- Además de ellos, los trabajadores autónomos extranjeros que estén ejerciendo una actividad profesional en España de manera regular también tendrán que darse de alta en el RETA.
- En Sociedades Limitadas, el administrador o consejero con una participación del 25%, los socios, con una participación del 33% o los familiares de hasta el 2º grado con el que convivan familiares que posean el 50% también tendrán que darse de alta como autónomos y si se es socio de una Cooperativa de Trabajo Asociado, también.

A los efectos de este régimen especial, se entenderá como trabajador por cuenta propia o autónomo **aquel que realiza de forma habitual, personal y directa una actividad económica** a título lucrativo sin sujeción por ella a contrato de trabajo y aunque utilice el servicio remunerado de otras personas.

La habitualidad para los trabajadores que se ocupen en trabajos de temporada quedará referida a la duración normal de ésta.

Se presumirá, salvo prueba en contrario, que en el interesado concurre la condición de trabajador por cuenta propia o autónomo, a efectos de este Régimen Especial, **si el mismo ostenta la titularidad de un establecimiento abierto al público como propietario**, arrendatario, usufructuario u otro concepto análogo.

Como norma general, cualquiera que sea mayor de edad y esté realizando una actividad económica de forma habitual debe tributar como trabajador por cuenta propia, pero hemos incluido este listado para clarificar las dudas más frecuentes:

- Trabajadores mayores de 18 años, que, de forma habitual, personal y directa, realizan una actividad económica a título lucrativo, sin sujeción a contrato de trabajo.
- Cónyuge y familiares hasta el segundo grado inclusive (en el caso de trabajadores del Sistema Especial de Trabajadores Autónomos, hasta el tercer grado) por consanguinidad, afinidad y adopción que colaboren con el trabajador autónomo de forma personal, habitual y directa y no tengan la condición de asalariados.
- Los escritores de libros (que hayan escrito más de un libro, lo que lo convierte en habitual).
- Los trabajadores autónomos económicamente dependientes a los que se refiere el Capítulo III del Título II de la Ley 20/2007, de 11 de julio.
- Los trabajadores autónomos extranjeros que residan y ejerzan legalmente su actividad en territorio español.
- Profesionales que ejerzan una actividad por cuenta propia, que requiera la incorporación a un Colegio Profesional cuyo colectivo se haya integrado en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
- Los socios industriales de sociedades regulares colectivas y de sociedades comanditarias.
- Los socios trabajadores de las Cooperativas de Trabajo Asociado, cuando éstas opten por este régimen en sus estatutos. En este caso, la edad mínima de inclusión en el Régimen Especial es de 16 años.
- Comuneros o socios de comunidades de bienes y sociedades civiles irregulares.

- Quienes ejerzan funciones de dirección y gerencia que conlleva el desempeño del cargo de consejero o administrador, o presten otros servicios para una sociedad mercantil capitalista, a título lucrativo y de forma habitual, personal y directa, siempre que posean el control efectivo, directo o indirecto, de aquélla.
- Los socios trabajadores de las sociedades laborales, cuando su participación en el capital social junto con el de su cónyuge y parientes por consanguinidad, afinidad o adopción hasta el segundo grado, con los que convivan, alcance, al menos el 50%, salvo que acredite que el ejercicio del control efectivo de la sociedad requiere el concurso de personas ajenas a las relaciones familiares.