## introducción

Plataforma tanto web como móvil en la que determinadas personas pueden formar desde parejas hasta grupos para la realización de cualquier tipo de actividad. Pensada para todo margen de edades. Las familias de los críos pueden conectar con el perfil de otra familia para buscar compañeros para apuntar a actividades extraescolares, gente joven, estudiante, migrante que necesite un apoyo para desenvolverse por nuevos territorios puede encontrar gente con la que tomar café, ir al cine, dar paseos. Interesados en cualquier forma de arte pude encontrar un grupo mediante la web o app que comparta los mismos intereses y compren conjuntamente los billetes de bus hacia un pueblo donde haya una exposición de su fotógrafo favorito. La gente de la tercera edad puede gestionar planes en parejas o grupos.

**Viabilidad**: ¿Técnicamente es posible realizar el producto? Sí, ya que sólo son necesarios conocimientos de programación y perfiles en la plataforma. A su vez, existen dos tipos de perfiles. Los perfiles de las personas, que buscan establecer una pareja/grupo para realizar un plan y el perfil del organizador (otras empresas, instituciones) que propone el plan.

**Comercial**: cómo satisface necesidad y cómo crea valor. Cubre la necesidad de entablar relaciones sociales con gente con gustos afines a los tuyos. El nicho de mercado está en la gente con mayor problema para establecer este tipo de relaciones, como las personas mayores y gente migrante. A su vez, compartes experiencias con gente desconocida, puede ser enriquecedor como vivencia personal y puedes compartir tu experiencia con alguien apasionado en la misma. A su vez, los perfiles que proporciona el plan, pueden verse económicamente favorecidos al exponerse en nuestra web y llamar la atención de estos grupos.

## La línea de negocio

**Producto central:** Una app web y móvil (red social) para concertar planes en grupos.

**Producto aumentado:** aumentar tu capital social con gente con gustos similares.

**Valor añadido:** las limitaciones las pone el cliente/organizador. Impulso para pymes alternativas.

**Utilidad**: fomento de actividades en compañía, comodidad.

## Misión, visión y valores

**Misión**: Red Social para hacer, de manera conjunta, distintos tipos de planes con personas interesadas en los mismos.

**Visión**: Red Social de referencia a la hora de ofertar nuestro servicio.

**Valores**: Propulsar la cultura y facilitar el acceso para ello por las personas que no encuentren compañía para la misma.

## Objetivos SMART

**Objetivos SMART (en un año):**

**Específicos:** concretos, claros y definidos: (1. Realizar plataforma 1. conseguir usuarios 2. Facilitar encuentros sociales).

**Medibles:** cuantificables, susceptibles: Tener web y app móvil en 3 meses.

**Alcanzables:** cierto desafío. Llegar a diez mil usuarios (desde el 3º mes a final de año), implementar funciones y llegar a empresas privada. Pro.

**Realistas:** Crear cuentas en otras redes sociales. Contactar con influencers. 2.500.

**Temporalizado:** los tres primeros meses serían la primera fase cuyo objetivo sería llegar a diez mil usuarios.

## Organigrama

**ORGANIGRAMA: FUNCIONES Y TAREAS DE CADA ÁREA**

Primer organigrama de la primera sección de la empresa: la creación de la página web.

División de trabajo en dos equipos en una primera fase: un equipo se encarga del diseño y maquetación de la página web donde se van a prestar los servicios, el otro equipo se encarga de dar funcionalidad a la web, hacerla segura y todo lo que implique la interacción con los futuros usuarios. Todo esto bajo una coordinación. Objetivo principal obtener una web operativa, sin clientes ni usuarios de momento, pero que responda de manera eficaz, con un mantenimiento de fondo por si surgieran errores.

**Diagrama

Descripción generada automáticamente**

**2º ORGANIGRAMA**

**-Dirección:** Nosotros cinco

**-Producción:** Informáticos. Se encargan del mantenimiento de la web y el control de calidad.

-**Marketing:** Diseñadores, Publicistas, Merchandising, Reclutadores, Redes Sociales (Community Manager). Comercial.

-**Área económica y financiera**:Tesorería, Contabilidad y Gestoría.

**-RRHH**. Contrataciones, promoción de personal, Seguridad Social…

-**I+D+i**. Informáticos. Nuevos servicios que aplicar a web y móvil.

Imagen que contiene Diagrama

Descripción generada automáticamente

## Localización de la empresa

Si temporizamos la puesta en marcha de la empresa, una primera parte, la encargada del desarrollo de la página web, no requeriría ningún tipo de alquiler o zona de coworking para su desarrollo, ya que seríamos cinco personas residentes en Madrid que podríamos comunicarnos vía videollamada.

Durante este proceso (3 meses en objetivos SMART) las labores de programación y testeo corren a nuestra cuenta. Una vez finalizado el desarrollo web y de aplicación entra en juego el resto de los elementos de una empresa. Al contar con los nuevos departamentos, se muestra necesario el alquilar un espacio para la empresa en su totalidad.

Casi la totalidad del trabajo implica labores de oficina, por lo que podría considerarse el alquiler de un espacio en común mientras la empresa está en desarrollo, así como resolver el trabajo a distancia como una rutina en la empresa. Aún así el espacio físico donde situaríamos la empresa sería, en un primer momento, Madrid. Al tratarse de una empresa que no suele tratar directamente con el público, podría situarse a las afueras de la metrópoli, en algún polígono industrial o edificio de oficinas.

En nuestro deseo de expansión de la empresa, podrían establecerse varios centros logísticos en diferentes países cuando haya alcanzado la magnitud adecuada. Así, viendo como hacen otras redes sociales y grandes titanes tecnológicos, el objetivo final sería establecer ciudades-campus, donde se pueda formar a los talentos más jóvenes en desarrollo de aplicaciones y de redes sociales en concreto.

## Entorno general y específico

MACRO….

En el entorno general hay factores más determinantes que otros que puedan influir en la actividad de la empresa. Lo más destacado, debido a ser una aplicación web y móvil, es el ámbito tecnológico pues se puede establecer una “carrera armamentística” con la competencia, por lo que ir a la vanguardia tanto en *software* como en *hardware* debería ser una prioridad para enfocar este tipo de factor externo.

Los factores políticos y legales también hay que tenerlos en cuenta ya que, al tratarse de una red social, se almacenan datos privados de los usuarios y hay que respetar la normativa de protección de datos de los clientes, así como restricciones estatales de acceso a Internet o uso de aplicaciones que puedan tener determinados países.

El análisis de los factores demográficos y socioculturales son claves para el desarrollo óptimo de la empresa. Dada la meta de abarcar una brecha total de edades hay que saber adaptarse al rango de población más envejecida y con más dificultades para desarrollar aptitudes con la tecnología. De vital importancia también el otro sector clave de la red social, que son las personas migrantes, lo que enlaza con los factores socioculturales: ¿de dónde vienen los usuarios? ¿a dónde van? ¿existen uniones culturales? ¿protocolos sociales distintos? Factores muy interesantes a tener en cuenta si se busca una globalización de la aplicación.

De la mano con los factores anteriores viene el factor temporal, la aceleración globalizada puede dejar obsoleta la idea de negocio, quedarnos atrás en la competencia por falta de originalidad o convertirse en un producto que no sea necesario para la sociedad.

El factor climático, en un primer vistazo, no sería una gran repercusión a la hora de evaluar la actividad empresarial, pero parece un punto interesante el fomento de determinadas actividades dentro de la aplicación que fomente un consumo sostenible o utilice modelos de transición ecológica.

MICRO:

-Clientes: Pensado para cualquier tipo de persona haciendo hincapié en personas que puedan sufrir soledad y aquellas que llegan nuevas a una nueva localidad, como puede ser el caso de personas migrantes, de dentro o fuera del país. Un factor limitante puede ser la falta de cultura tecnológica que presentan las personas de la 3º edad. Por lo tanto, podríamos segmentar nuestra potencial clientela en dos agrupaciones, si bien está destinada para cualquier usuario: un sector especialmente dedicado a las personas de la 3º edad que pueden ser las más susceptibles de sufrir la soledad y el sedentarismo y, por otro lado, personas migrantes de cualquier edad que quieran un impulso adaptativo a la nueva sociedad y su entorno.

-Proveedores: Teniendo en cuenta que los planes los pueden ofertar empresas privadas o planes que surjan de actividades municipales gestionadas por juntas, ayuntamientos, etc… Los servicios que dependan de actividades municipales requieren, únicamente, de consulta en la web para obtener la información relativa al plan a la que pueden acceder los usuarios de la aplicación. Por otra parte, a las empresas privadas, en un inicio habría que convencerlas para que se publiciten en nuestra aplicación. Una vez alcanzado una densidad de usuarios y empresas, es previsible pensar que acudan de manera autónoma.

-Competencia: En el entorno en el que se desarrolla nuestra aplicación, encontramos otras redes sociales, que si bien ofertan unos servicios similares no muestran la misma visión de empresa que la nuestra. Podríamos enfrentarnos a RRSS como Tinder, Fever, Badoo, Bumble. También podríamos tratar como competencia aquellas RRSS que cumplen simplemente con la función de agrupación de personas según intereses como Facebook, Twitter…

## Estudio de mercado: clientes, segmentación, competencia, proveedores

## Análisis DAFO

**ANÁLISIS DAFO.**

**🡪** Variables externas

1. Amenazas:

-Competencia

- Complejidad de uso

2. Oportunidades:

-Auge de aplicaciones móviles

-El sector olvidado de la 3º edad.

-Oportunidad de expandirse.

-Escalabilidad.

-Recolección de datos.

🡪Variables internas:

1. Debilidades:

* Falta de capital inversor.
* Falta de personal
* Limitaciones tecnológicas

1. Fuerzas:

* Gente joven, con ideas.
* Gente formada en tecnología
* Idea atractiva
* Necesitamos poco capital para empezar.

## Plan de marketing: descripción del producto/servicio, precio, distribución, comunicación. Imagen de la empresa. Marca y logo.

A nuestra marca la hemos bautizado como “Need & Meet”. Una marca corta y fácil, eufónica y en inglés, pensado para su futura expansión.



## Plan de operaciones: productividad, costes fijos y variables, umbral de rentabilidad, aprovisionamiento, existencias.

## Plan económico y financiero

## Constitución y puesta en marcha de la sociedad

## Anexos