Gerard Perujo,

María Isabel Martín Simal

Plan De Empresa



**Índex**

1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO……………………………………………………………………………. 2

1.1. Datos Generales de los Promotores……………………………………………………………. 3

2. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA EMPRESARIAL

2.1 Justificación de la idea y origen del proyecto………………………………………………..

2.2 Expectativas del promotor y objetivos a corto……………………………………………..

2.3 Localización del negocio y su justificación…………………………………………………….

3. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO / SERVICIO Y DEL MERCADO

3.1 Descripción de cuál es el producto o servicio a ofrecer……………………………….

3.2 Necesidades que se espera cubrir para cada público objetivo…………………….

3.3 Estudio de Mercado…………………………………………………………………………………..

3.4 El consumidor y la competencia………………………………………………………………..

3.5 Análisis DAFO……………………………………………………………………………………………

3.6 Encuesta Estudio de Mercado………………………………………………………………….

**1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO**



**Nombre de la Empresa:**

-WebMP (Web María Perujo).

**Nombre de los Promotores:**

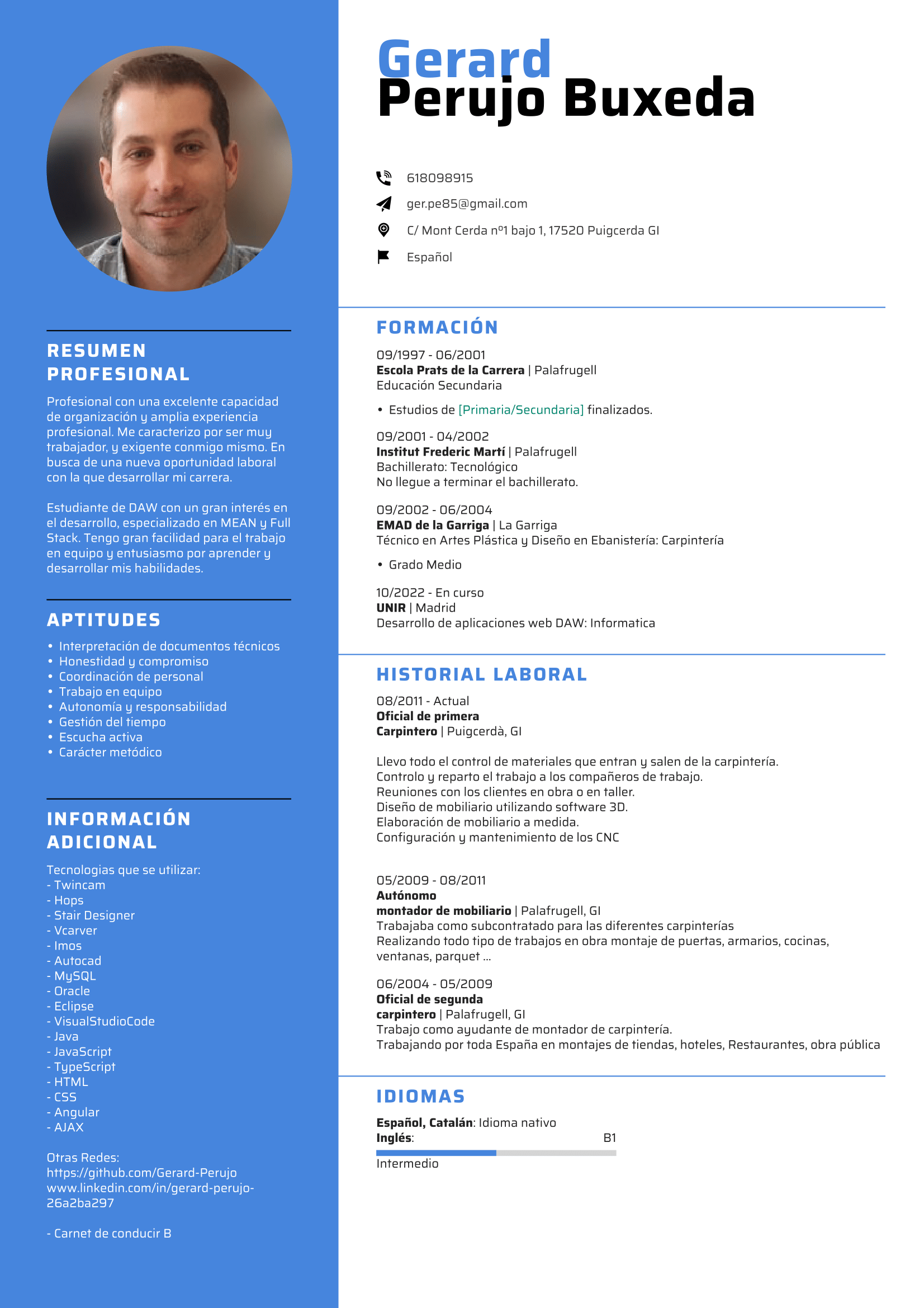
- María Isabel Martín Simal

- Gerard Perujo Buxeda

Es una Empresa dedicada al desarrollo de aplicaciones Web. Según los requisitos se estudia tanto el Mercado para que tu web sea la visitada, aumentando tu presencia digital de manera efectiva.

Desarrollamos la web según tus necesidades, realizando reuniones periódicas y con las tecnologías de vanguardia.

* 1. **Datos Generales de los Promotores**





**2.1 Justificación de la idea y origen del proyecto**

Vamos a enfocar nuestra empresa como una consultoría. Aparte del desarrollo web, también vamos a ofrecer servicios de mantenimiento.

Al ofrecer ese servicio de mantenimiento, a largo plazo vamos a tener mas beneficio que solo ofrecer el servicio de la creación de la página web.

La idea surgió, a partir de hacer diferentes trabajos en el colegio al conocernos decidimos ser nuestros propies jefes, ya que no queríamos trabajar por los sueños de los demás.

Queríamos crear una Empresa con una filosofía nueva.

**2.2 Expectativas del promotor y objetivos a corto**

**-objetivo corto plazo**

Nuestro objetivo a corto plazo seria darnos a conocer con ofertas, buen servicio, Marketing, redes sociales donde pueden ver nuestros trabajos.

­**-objetivo a medio plazo**

conseguir una buena fidelización con el cliente para asi poderle ofrecer el mantenimiento

ampliar oferta de servicios (desarrollo software, posicionamiento SEO, APP móviles)

participar en eventos y ferias.

**-objetivo largo plazo**

poder incorporar más clientes, más plantilla, crecer como Empresa e Internacionalmente.

Convertirse en referente del sector.

**2.3 Localización del negocio y su justificación.**

**-Ubicación**

Comunidad de Madrid:

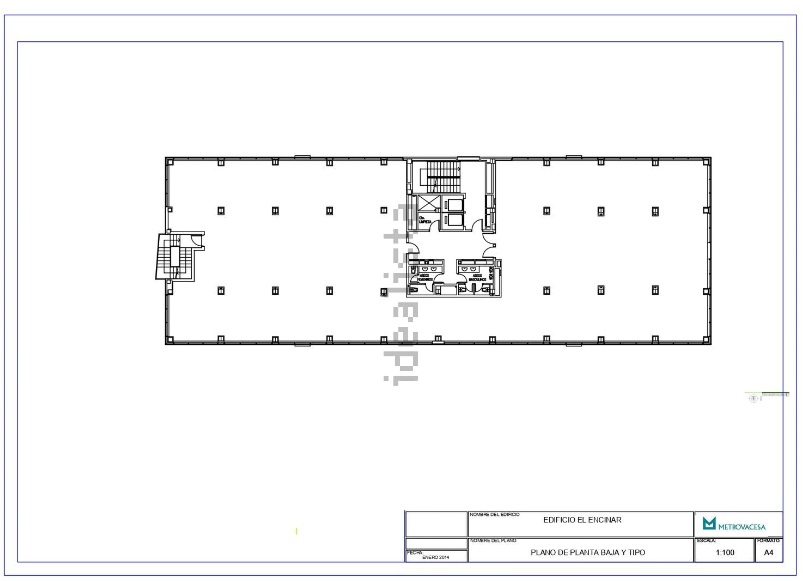
Porque es conocida por tener un régimen fiscal favorable para las empresas, incluyendo ventajas fiscales para la creación de nuevas empresas y la inversión en I+D.

**-caracteristicas y organización**

Dispondremos de una oficina de alquiler situada en el Norte de Madrid. Donde estará

Compuesta por una sala de Reuniones (clientes o de trabajo), una zona Marketing, y otra de Desarrollo.

**-plano de la oficina**



**-fecha de obertura**

Tenemos pensado registrar y empezar a formar la empresa durante el verano del año 2024, que es cuando terminemos el curso, para poder hacer la apertura y puesta en marcha en septiembre del 2024.

**3. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO / SERVICIO Y DEL MERCADO**

**3.1 Descripción de cuál es el producto o servicio a ofrecer**

**3.3 Estudio de Mercado**

* **3.3.1) Características del Mercado**

Intervendremos en el Mercador de Desarrollo de software enfocado a dar Servicios a profesionales, ofreciendo servicios de diseño, programación, mantenimiento de aplicaciones web.

Ahora este mercado está en Crecimiento.

* **Macroentorno:**

**-Factores Políticos:**

Como empresa consultora los cambios en la legislación fiscal, políticas de subvenciones o regulaciones comerciales nos puede afectar en la operación y rentabilidad de la empresa. A parte también nos pueden afectar la inestabilidad social y las regulaciones.

-**Factores Demográficos:**

El movimiento o el cambio de zona de la población puede afectar en la demanda de nuestros servicios. Cuanto mas alfabetizada esta la sociedad mas van a demandar nuestros servicios.

**-Factores Económicos**

En tiempos de crisis, las empresas suelen reducir sus presupuestos de TI ya que innovan menos, mientras que, en periodos de crecimiento económico, la demanda puede aumentar.

**-Factores Jurídicos**

Es importante cumplir con las normativas legales para evitar sanciones y problemas legales. Sobre todo, hoy en día la accesibilidad, en todas las aplicaciones web se tiene muy en cuenta u obligatoria y en caso de no cumplirlas puedes tener sanciones.

­**-Factores Socioculturales**

Las tendencias, modas o preferencias sociales son muy cambiantes y afecta mucho a las consultorías. Hay que estar al día e ir renovándose.

**-Factor Tecnológico**

Hay que estar al día de los cambios tecnológicos para no quedarse obsoleto, ya que la rama de la tecnología avanza muy rápido, y esto puede ser tanto un desafío como una oportunidad.

* **3.3.2) Ámbito Geográfico**

Empezaremos operando a nivel Estatal, para asi poder tener mas posibles clientes.

* **3.3.3) Evolución**

Hoy en día prácticamente todas las empresas o pequeño comercio necesitan una página web en condiciones, aunque sea solo para darse a conocer, ya que hoy en día prácticamente todo el mundo se anuncia en las redes.

Por lo tanto, es un mercado en crecimiento y ha día de hoy no parece que vaya a decrecer.