plan de empresa

1º Genera 2 o 3 ideas de negocio. Revisa la Unidad de Trabajo para recordar de dónde puedes sacar ideas. Describir brevemente cada una de las propuestas: Servicios y principales características.

**Primera Idea: Tienda de Ropa.**

En este negocio la idea consiste en la compra de prendas de ropa a terceros para una posterior venta de estas a un precio más elevado, al igual que el resto de los negocios de este tipo.

Únicamente ofreceríamos el servicio de compra en tienda.

**Segunda Idea: Academia de Baile.**

En este negocio la idea consiste en la formación de alumnos organizados en grupos (por niveles) mediante un profesor cualificado, tras esto se ofrecerá la posibilidad de participar en determinados eventos tales como competiciones de baile.

Ofreceríamos la posibilidad de obtener dicha formación además del alquiler del local por horas en unos horarios determinados para aquellos interesados en utilizar dicho espacio en proyectos personales como entrenamientos, desarrollo de coreografías o la grabación de videoclips.

**Tercera Idea: Ciber.**

En este negocio la idea consiste en el alquiler de equipos informáticos durante el tiempo que el cliente esté dispuesto a pagar.  
Durante ese tiempo podrá utilizar el ordenador tanto para actividades personales/profesionales (generación de informes, consultar el correo, búsqueda de información…) como para entretenimiento (navegar por internet, jugar a videojuegos…).

Ofreceríamos la posibilidad de alquilar los equipos además de la compra de refrescos y snacks.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***CRITERIOS de EVALUACIÓN*** | ***Tienda de Ropa*** | ***Academia de Baile*** | ***Ciber*** |
| ***Inversión necesaria y recursos***  ***disponibles*** | 3 | 5 | 2 |
| ***Demanda potencial*** | 4 | 3 | 2 |
| ***Evolución del número de***  ***consumidores*** | 4 | 3 | 2 |
| ***Número de competidores*** | 0 | 3 | 2 |
| ***Importancia de los competidores*** | 0 | 3 | 3 |
| ***Poder de negociación con los***  ***proveedores*** | 5 | 5 | 4 |
| ***Necesidad de conocimientos o***  ***titulaciones específicas*** | 5 | 5 | 5 |
| ***Necesidad de canales de venta*** | 4 | 4 | 3 |
| ***Originalidad o elementos innovadores*** | 0 | 0 | 0 |
| ***Acceso al personal adecuado*** | 5 | 5 | 3 |
| ***Dedicación requerida*** | 3 | 1 | 2 |
| ***Rentabilidad esperada*** | 2 | 4 | 3 |
| ***Éxito de negocios similares*** | 4 | 4 | 2 |
| ***Afinidad con gustos y aficiones*** | 0 | 3 | 5 |
| ***Afinidad con capacidades personales*** | 1 | 3 | 5 |
| ***Apoyo familia*** | 3 | 3 | 3 |
| ***TOTAL, PUNTOS*** | 43 | **54** | 46 |

Tras esta tabla comparativa podemos concluir que la academia de baile será la idea de negocio que pondré en marcha.

2º Selecciona tu idea de negocio, la que vas a desarrollar. Describe brevemente en que consiste. A partir de ella realizaras tu PLAN DE EMPRESA.

***Idea Actividad:***

La actividad principal consistirá en la formación artística (baile) de alumnos mediante un profesor con experiencia en el ámbito.

Tras o durante la formación se ofrecerá la posibilidad de participar en eventos tales como concursos, exhibiciones o campeonatos.

A esto, de forma complementaria, se le incluirá la posibilidad de reservar el local durante un tiempo determinado para la realización de proyectos personales ajenos al propio negocio.

***Clientes:***

La formación podrá ser recibida tanto por hombres como por mujeres de casi cualquier rango de edad (mínimo 5 años).

Estos serán divididos en cuatro grandes grupos: Benjamín (5 a 10 años), Alevín (11 a 14 años), Juvenil (15 a 17 años) y Sénior (18+), este último a su vez estará dividido en 2 subgrupos: Principiante y Experto en función de su nivel.

El precio de inscripción variará en función de la clasificación a la que pertenezcan, pero en todo caso el pago será obligatorio.

***Necesidades que cubre:***

Cubre la necesidad de una enseñanza centrada en diferentes estilos de baile sin tener que aprender otro tipo de disciplinas obligatorias ejercidas en otros centros como conservatorios, dando más importancia al buen ambiente, el crecimiento personal y el desarrollo social que a la adquisición de un alto nivel en esta enseñanza (hasta sénior).

Respecto a la última clasificación se priorizará la adquisición de conocimientos en los principiantes y el perfeccionamiento de dichos conocimientos en los expertos.

A su vez cumple con la necesidad creciente de mantenerse en forma y la habilitación de unas instalaciones amplias para la realización de otro tipo de actividades tales como la realización de videoclips.

***Propuesta de valor:***

Como he comentado en el apartado anterior nuestra principal diferencia respecto a los competidores es la libertad de poder bailar sin más complicaciones, disfrutar de un buen ambiente, conocer a personas con las mismas aficiones y en el caso de los principiantes y expertos ser capaces de aprovechar al máximo sus capacidades a la vez que desarrollan sus habilidades.

***Objetivos del 1º año:***

Durante el primer año se espera que no se puedan cubrir los gastos, por lo que la empresa se asentaría aun perdiendo dinero.

Durante este tiempo se trataría de conseguir llegar al mayor número de personas posibles, buscando por supuesto la continuidad de los aquellos clientes ya existentes.

***Otros objetivos a lograr en mi negocio:***

Tras el primer año se espera tener un número mínimo de alumnos para confeccionar un grupo dentro de cada una de las clasificaciones anteriormente mencionadas.

Un par de años más tarde se espera tener dichos grupos casi al completo y comenzar la participación en eventos.

A largo plazo se pretende expandir el negocio mediante la contratación de nuevos profesores especializados en diferentes estilos de baile permitiendo que los alumnos tengan más libertad a la hora de elegir y una mayor flexibilidad en los horarios, además se buscará el prestigio entre las academias de baile mediante competiciones, entre otras actividades.

Si esta expansión es bien recibida se planteará la posibilidad de expandir el negocio a otras ciudades.

***Posibles estrategias:***

Con el objetivo de atraer nuevos clientes para las clasificaciones de los más jóvenes (hasta sénior) nos promocionaremos en institutos y colegios como una actividad extraescolar divertida y asequible para todos.

Con esto se espera además una continuidad de los alumnos a lo largo del tiempo, ofreciendo la posibilidad de ir ascendiendo en la clasificación a medida que se desarrollan sus habilidades.

Realizaremos exhibiciones y participaremos en otro tipo de eventos como los anteriormente mencionados, de manera que todo aquel aficionado que asista a este tipo de actividades relacionadas con el baile podrá conocernos de primera mano.

Por supuesto se buscará la promoción mediante las redes sociales y eventos para llegar a la mayor cantidad de personas posible sin importar su edad ni experiencia.

***3º Expón brevemente tus Motivos y Motivación.***

Mi motivación principal es la necesidad personal de desarrollar un proyecto capaz de ayudar a las personas a que puedan expresarse y hacer lo que realmente les gusta sin tener para ello que pagar grandes sumas de dinero. Además, como he mencionado antes, aquí harán lo que realmente les gusta sin ser obligados a aprender otros campos como la historia de la danza que sí es obligatoria en otros centros.

Por supuesto, y aunque me llena realizar este proyecto, el motivo fundamental de mi negocio es buscar un beneficio económico que me permita vivir de lo que me gusta.

4º ¿Posees los tres requisitos para ser empresario: riesgo, capital y habilidades?

Tolero el riesgo siempre y cuando considere que existen posibilidades y estoy lo suficientemente capacitado como para desarrollar el emprendimiento.

Al no tratarse de una inversión inicial demasiado grande tengo acceso a dicho capital.

Por último, respecto a las habilidades, tal y como se desarrolla en apartados posteriores me considero una persona capacitada para desarrollar mi idea de negocio.

5º ¿Qué características personales del emprendedor posees? Identifica, de forma individual, qué cualidades crees que posees y por qué. Anota en la columna central tus conclusiones. Para completar la última columna debes consultar a tus compañeros/as qué cualidades piensan ellos que tú posees. Anota en la columna de la derecha lo que te indiquen y compáralo con tus respuestas.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Cualidades del emprendedor: | Cómo me veo yo (cualidades del emprendedor que creo poseer) | Cómo me ven los demás (cualidades que los demás dicen que poseo) |
| Creatividad | ✔ | ✔ |
| Innovación | ❌ | ❌ |
| Autonomía | ✔ | ✔ |
| Iniciativa | ❌ | ❌ |
| Visión de futuro | ✔ | ✔ |
| Proactividad | ❌ | ❌ |
| Flexibilidad | ✔ | ✔ |
| Capacidad para asumir riesgos | ❌ | ✔ |
| Confianza en mí mismo | ❌ | ❌ |
| Tenacidad | ✔ | ❌ |
| Responsabilidad | ✔ | ✔ |
| Autodisciplina | ✔ | ✔ |
| Sentido crítico | ✔ | ✔ |
| Motivación de logro | ✔ | ✔ |

Conclusiones que sacas:

Como se puede observar en la tabla anterior la percepción de mí mismo es muy acertada en comparación con la visión que el resto del mundo tiene sobre mí, lo que a su vez supone una prueba de que soy una persona realista y que se conoce a sí misma.

6º Contesta las siguientes cuestiones sobre tu espíritu emprendedor:

• ¿Te gusta asumir riesgos o prefieres la seguridad? ¿Por qué?

Siempre he sido una persona muy perfeccionista, y en caso de no tener la seguridad de que un determinado proyecto saldrá bien prefiero considerar otras opciones, no tolero el riesgo en exceso.

Esto no quiere decir que me niegue a emprender, sino que antes de tomar ninguna decisión prefiero establecer una estrategia bien marcada y adquirir todos los conocimientos necesarios para obtener un resultado satisfactorio, como es el caso de esta empresa.

• ¿Tu entorno familiar, social o de amistades influye en tu decisión de asumir o no, riesgos?

Por lo general no soy influenciado en absoluto por mi entorno familiar, social ni de amistades.

Aunque estoy acostumbrado a ver en mi entorno personas que aceptan el riesgo, quizás en exceso y que en ocasiones dejan al azar gran parte de sus decisiones, nunca me he sentido identificado con ellos.

• ¿Dispones de capital para comenzar? ¿De dónde piensas obtenerlo?

Al tratarse de un negocio pequeño (al menos al inicio) pretendo obtener la totalidad de los ingresos de mis ahorros personales y familiares.

• ¿Conoces la tecnología necesaria y tienes acceso a ella?

Sí, dado que mi negocio no requiere de una tecnología avanzada y resulta accesible para todo el mundo, este aspecto no resultará dificultoso.

• ¿Has trabajado antes en ese negocio?

No, es la primera vez que trabajo en un proyecto de este tipo.

• ¿Tienes conocimientos de cómo gestionar una empresa?

Actualmente no, pero al tratarse de un negocio pequeño es perfecto para adquirir dichos conocimientos sin entrar en demasiadas complicaciones. Además mis estudios actuales resultan de ayuda en este aspecto y antes de tomar ninguna decisión la valoraré con detenimiento.

• ¿Qué habilidades sociales destacas de tu personalidad? ¿Cómo te describes en el trato con los demás?

Considero que soy una persona empática, asertiva y respetuosa, además tengo un gran autocontrol y sentido de la responsabilidad.

Soy comprensivo y no tengo problema en la resolución de conflictos, por lo que opino que encajo perfectamente en este tipo de negocio.

• ¿Eres optimista?, ¿buen comunicador?

Me considero una persona realista y bajo ningún caso optimista.  
Desde siempre me he sentido incómodo con aquellas personas que, sin motivos aparentes, consideran que determinadas acciones tendrán un resultado satisfactorio, simplemente por dejadez o excesiva confianza en sí mismos.

De igual forma tampoco me he sentido cómodo aquellas veces que he tenido que hablar frente a un gran número de personas, pero de manera personal o frente a un pequeño grupo sí y considero que soy capaz de acercarme a ellos lo suficiente como para transmitir el mensaje que pretendo dirigiéndome a ellos.

7º Presenta a los a los promotores del negocio, recogiendo sus datos personales y profesionales más relevantes. Para ordenar la información puedes utilizar la siguiente ficha cumplimentada con los datos de todos los promotores del negocio.

Dado que soy el único promotor de esta empresa desarrollaré mi propia ficha.  
**Datos Personales:**

Nombre y apellidos: Iván García Prieto

NIF: 71724191W

Fecha de nacimiento: 24/04/2001

Dirección: Av. La Libertad Nº73 1ºB Navatejera León 24193

Teléfono: 601100518

E-mail: [ivan.garpri@gmail.com](mailto:ivan.garpri@gmail.com)

**Información Adicional:**

Respecto a mi formación cabe mencionar que he finalizado mis estudios en bachillerado de humanidades y ciencias sociales en el IES Lancia (León), además he completado el Ciclo de Grado Superior sobre Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma en el IES San Andrés (Villabalter).

De carácter extraoficial he recibido formación complementaria respecto a nuevas tecnologías así como en idiomas (inglés).

He trabajado en otras empresas de teleoperador, por lo que considero que estoy acostumbrado al trato directo con los clientes, así mismo, aunque no como trabajador, he sido cliente de otras empresas similares a la que pretendo llevar a cabo, lo cual me brinda cierta ventaja al conocer cómo perciben dicho negocio los clientes.

8º De existir, valora la complementariedad con tu socio o socia.

En mi negocio no contaré con ningún tipo de socio.

9º Redacta la propuesta de valor de tu idea de negocio.

El pilar básico de mi negocio, tal y como he descrito en apartados anteriores reside en la posibilidad de recibir una formación libre, sin necesidad de adquirir conocimientos en materias que no interesan a la mayor parte de la gente y que resultan obligatorias en otros centros.

Aquí ofreceremos la posibilidad de un aprendizaje libre de presiones, dejando volar la creatividad de los alumnos y permitiendo que cada persona adquiera los conocimientos a su ritmo, sin exámenes ni pruebas finales.

Además será un espacio amigable donde los clientes podrán conocer personas con los mismos gustos y entablar relaciones entre ellos, al mismo tiempo que compiten por ser los mejores de su ciudad, comunidad o incluso del país.

De forma complementaria ofreceremos el servicio de alquiler del local, que actualmente resulta de interés entre los jóvenes, en especial los nuevos artistas.

10º OBSERVANDO A LA COMPETENCIA.

***¿Cómo lo vamos a hacer?***

***• Explora utilizando Internet y selecciona al menos una empresa de tu sector.***

Existen multitud de academias de baile en León, cada una forma a sus alumnos en un determinado género, por lo que solo existe una que se ajuste a nuestras características.

***• Nombre comercial.***

Infinity Dance Studio.

***• URL: Dirección de la página web de la empresa. Mejor si las copias del navegador, así te evitarás lo errores mecanográficos.***

<https://infinitydancestudio.es/>

***• Servicios que ofrece: Realiza una enumeración de los servicios ofrecidos por la empresa.***

Ofrece la formación de alumnos en distintas disciplinas dentro del baile urbano.

***• Necesidades que cubre a su clientela: Haz una enumeración de las necesidades que cubre a sus clientes.***

Cubre la necesidad de entretenimiento, mantenimiento de la forma física y adquisición de conocimientos relacionados con el género que imparten.

***Buenas prácticas. Expresa aquí tu opinión sobre:***

***• ¿Qué ideas te han resultado útiles?***

Por lo que he podido observar ofrecen una imagen muy moderna y minimalista, lo cual encaja perfectamente con el perfil de sus clientes, que en este caso se trata de personas jóvenes.

***• ¿Qué aspecto del negocio destacarías?: precio, calidad, confianza...***

El diseño de su página web, la imagen que proporcionan en redes sociales y sus instalaciones están realmente cuidadas, dando una fuerte sensación a profesionalidad y confianza.

***• ¿Qué es lo que más te ha gustado?***

La estética que sigue el negocio.

***• ¿Utilizarías los servicios de esta empresa?***

Sí, la percepción que tengo desde fuera es agradable.

***Valoración personal. Interesa tu opinión sobre estos aspectos:***

***• ¿Qué imagen te ha transmitido la Web?***

Se trata de una web profesional, intuitiva, bien estilizada y aparentemente actualizada.

***• ¿Qué le sobra o qué le falta a este negocio?***

Personalmente considero que hay una carencia en la comunicación con la propia empresa, es decir, ofrecen la posibilidad de comunicarte con ellos dos únicos método (correo electrónico y teléfono), lo cual considero un tanto insuficiente.

Adjuntan también sus redes sociales pero si tratas de comunicarte con ellos por este método no recibirás contestación alguna.

Otro aspecto a tener en cuenta es que solo existe la posibilidad de matricularte al comienzo de curso en septiembre.

Además no incluyen información vital como el coste de su formación, incluyendo únicamente el precio de la matrícula.

***• ¿Se te ocurre algo para mejorarlo?***

Ofrecería un poco más de información a los clientes al igual que facilitaría más medios de comunicación y daría más flexibilidad o libertad a los clientes a la hora de apuntarse.