

# HelioBLogs

Proyecto Final realizado con ReactJS y MongoDB

Juanma  
Jiménez  
Álvarez

# INDICE

1.1. Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

1.2. Perfil del emprendedor

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

2.2. La competencia

2.3. Clientes

3. LINEAS ESTRATEGICAS

4. PLAN COMERCIAL

4.1. Artículos y desarrollo de las actividades

4.2. Precios

5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

5.2. Formación

6. PLAN DE INVERSIÓN

6.1. Las instalaciones

6.2. Mobiliario y decoración

6.3. Servidor Web

6.4. Adquisición del stock inicial

6.5. Equipo informático

6.6. Gastos iniciales

6.7. Fondo de maniobra

6.8. Memoria de la inversión

## 7. ESTRUCTURA DE COSTES

### 7.1. Márgenes

### 7.2. Estructura de costes

### 7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

## 8. FINANCIACIÓN

## 9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

### 9.1. Balance de situación inicial

### 9.2. Estimación de resultados

## 10. Modelo CANVAS

## 11. Logo

## 12. DAFO

### 1.1. Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

La legislación básica que hay que observar a la hora de desarrollar este proyecto es la

que hace referencia al comercio minorista. Esta normativa se recoge principalmente en:

- Ley 1/1996, de 10 de enero, de Comercio Interior de Andalucía.
- Ley 2/1996, de 15 de enero, complementaria de la de Ordenación del Comercio Minorista.
- Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.
- Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación.
- Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.
- Ley 3/2014, de 27 de Marzo por la que se modifica el texto refundido de la ley general para la defensa de los consumidores y usuarios.
- Ley 6/2002, de 16 de diciembre, por la que se modifica la Ley 1/1996, de 10 de enero, del Comercio Interior de Andalucía, y se crea la Tasa por Tramitación de Licencias Comerciales.
- Ley 1/2004, de 21 de diciembre, de Horarios Comerciales.

## 1.2. Perfil del emprendedor

Seria una persona que tenga pasión por lo que hace, una persona proactiva, que tenga liderazgo. La fórmula clave:

*Conducta emprendedora + Conocimiento del ecosistema digital =  
Emprendedor digital*

La mayor manera de verte realizado es poder trabajar de lo que te gusta.

## **2. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### 2.1. El sector

Este sector ha sido siempre ha estado desde los comienzos de internet de echo los blogs solía ser lo mas usado ya que ahora la gente prefiere mas contar las historias por mensajería instantánea ejemplo: (Whatsapp).

Sin embargo se sigue utilizando para contar interesantes historias sobre gente popular y poder contar experiencias, es un mercado que se mantiene sin ser una demanda baja pero tampoco alta.

Según el avance del informe de ocio en España, la producción en app ha asido en aumento y nunca ha cesado ahora más por las circunstancias del COVID-19 más del 90% de los internautas se conectó a la Red de redes a través de su smartphone en 2020, y la contratación de líneas de Internet móvil en España no ha cesado de crecer en los últimos años.

En lo referente a la facturación, Google Play es el Marketplace líder del sector, con 900 millones de usuarios activos al mes. Sin embargo, es la App Store la que cuenta con un mayor número de aplicaciones subidas: 1.250.000. Detrás de ellas hay cerca de 235.000 desarrolladores, a los que Apple les ha pagado en el último año 5.000 millones de dólares.

En cuanto a la comercialización, como se dijo anteriormente es un mercado en constante crecimiento. Según esta misma fuente, los ingresos

procedentes del segmento App crecerán en España a una tasa promedio anual del 7,6% en los próximos tres años hasta alcanzar los 88 millones de euros en 2024. En 2021 alcanzarán los 71 millones de euros. Esto coloca a España como el séptimo mercado mundial por volumen de negocio, que lidera Estados Unidos con 1.165 millones de euros en 2021.

## 2.2. La competencia

Si analizamos el entorno, observamos que la competencia es variada en este sector dado que existen diferentes canales de distribución. Entre estos cabe destacar los siguientes:

Otra app de similares características (Twitter, Instagram): Constituyen nuestra competencia directa. Por tanto, habrá que estudiar para mejorar nuestra web y hacerla más llamativa para el cliente como eventos y mejorando el sistema de blogs en comunidades.

Nuestra principal ventaja con respecto a ellos es que ofreceremos una mejor forma de contar historias ya que no queremos que sea mensajería continua.

Además, por si fuera poco, tener un blog tiene un montón de ventajas que cada día resultan más atractivas, como, por ejemplo:

1. Es un espacio donde puedes expresarte libremente.
2. Es una plataforma que puedes utilizar para convertirte en un referente en Internet.
3. Es una forma simple y práctica de compartir tu conocimiento con otras personas.
4. Puedes generar ingresos con tu blog.

## 2.3. Clientes

Son millones las personas en todo el mundo que tienen un blog y comparten su conocimiento, hobbies o contenido de todo tipo de asunto por medio de esta plataforma, desde recetas de cocina y noticias de celebridades hasta ingeniería avanzada; y la razón es porque sencillamente cualquier persona puede crear un blog, ¡no se necesita invertir ni ser experto en programación ni diseño para lograrlo!

Osease puede escribir blogs gente de todas las edades ya que los tipos de blogs suelen ser:

1. Blog profesional
2. Blog personal
3. Blog corporativo
4. Blog comercial
5. Blog de un nicho específico
6. Blog de marca

El gestor de blogs Tumblr se coloca como la red social más joven con un 38% de sus usuarios entre los 16 y 24 años. Su éxito se basa en crear contenidos muy visuales y fáciles de compartir para ordenador. También puedes seguir a los blogueros que te interesen.

Instagram le pisa los talones con el 37 % de público entre los 16 y 24 años, pero sumados a los usuarios de entre 25 y 34 años, es la red social líder con un 71 % de usuarios entre ambos perfiles. También captó la atención de este target gracias a su atractivo visual y objetivo de compartir cada momento de tu vida con tus amigos. En cuanto al hábito de lectura de los menores entre 10 y 13 años, del “Barómetro de Lectura y Compra de Libros 2007” se desprende que el 55,6% de los niños comprendidos en dichas edades leen mangas o comics gráficas. De nuevo, por sexos, los niños suponen un mayor porcentaje con un 57,1% frente al 54,3% que representan las niñas.

La clasificación parece un poco injusta porque otorga a LinkedIn ya Facebook el público de más edad, aunque este se encuentre entre los 45 y 64, que no es ni mucho menos un público anciano. Pero sí es cierto que Facebook agrupa más usuarios entre los 55 y 64 (9 %), también entre los 45 y 54 (15 %), y entre los 35 y 44 (22 %). Incluso en la suma de cualquiera de estos grupos es mayor en Facebook que en las demás redes sociales. Esto puede darse por ser la red social más asentada, por ser la más popular y por ser sencilla de usar y entender.

LinkedIn le sigue de cerca en los datos destacados. Al ser una red social profesional, ha captado más la atención del público de esas edades que han podido adaptarse al mundo profesional 2.0 con mucha facilidad gracias a esta herramienta.

Así es como conquistan las redes sociales a los distintos públicos según las edades. A pesar de que los tres primeros sectores están más o menos igualados en todos, conocer los pequeños detalles de cada red social es esencial para triunfar con tus clientes.

Nuestra agencia de marketing online está especializada en redes sociales. Aportamos una visión estratégica que nos permite obtener resultados medibles. Si necesitas ayuda en cuanto a gestión de redes sociales desde un punto de vista empresarial, puedes contar con nuestra consultora de marketing online.

### **3.LINEAS ESTRATEGICAS**

Esta alternativa la pospondremos a un momento futuro en el que veamos cómo va el negocio.

En la actualidad, el éxito de un negocio como el que se propone se basa en conseguir la satisfacción del cliente mediante una oferta adecuada a sus necesidades y a la diferenciación en el trato personalizado con el cliente.



Esta estrategia debe basarse en los siguientes aspectos:

- Precios competitivos. Será básico a la hora de captar clientela con respecto a nuestros competidores.
- Amplitud de oferta y de horarios. Conseguir que el cliente pueda encontrar lo que desea. Para ello, es conveniente ir diversificando la oferta en función de las necesidades que se vayan detectando en los clientes. Se pueden incorporar nuevas líneas de productos como:
- Crear comunidad
- Poder tener ingresos mediante la popularidad de tus blogs
- Ventajas para clientes VIP

Imagen y distribución del establecimiento. Es necesario seguir unos criterios de interiorismo, imagen y exposición de los artículos para asegurar una buena imagen y lograr un ambiente agradable que favorezca el uso. En este sentido es necesario, no sólo cuidar la imagen interna del establecimiento, sino también contar con un buen escaparate que sirva tanto de carta de presentación como de reclamo.

-Uso de las técnicas de marketing. Para asegurar las ventas se hace necesario desarrollar determinadas acciones de marketing destinadas a dar a conocer la pagina web, así como a los distintos artículos que componen la oferta.

- Tener un catálogo de blogs, que se renovará varias veces al año: En él se podría incluir cupón para que el cliente lo reciba en casa, cada nueva edición; e incluso una tarjeta de fidelización con la que, al enviar blogs, los clientes acumulen puntos en su cuenta de forma que puedan conseguir más nivel de usuario.

- Preparación del personal. La atención a los clientes es un aspecto importante para el éxito de cualquier negocio. Por ello, la implicación del personal en el negocio es un factor importante para el desarrollo del mismo.

#### **4. PLAN COMERCIAL**

#### 4.1. Artículos y desarrollo de las actividades

Los Blogs ofrecen muchas posibilidades de uso en procesos educativos. Por ejemplo, para estimular a los alumnos en: escribir, intercambiar ideas, trabajar en equipo, diseñar, visualizar de manera instantánea de lo que producen, etc. La creación de Blogs por parte de estudiantes ofrece a los docentes la posibilidad de exigirles realizar procesos de síntesis, ya que al escribir en Internet deben ser puntuales y precisos, en los temas que tratan.

Los docentes pueden utilizar los Blogs para acercarse a los estudiantes de nuevas maneras, sin tener que limitar su interacción exclusivamente al aula. Por ejemplo, publicando materiales de manera inmediata y permitiendo el acceso a información o a recursos necesarios para realizar proyectos y actividades de aula, optimizando así el tiempo. También, ofrece a los estudiantes la posibilidad de mejorar los contenidos académicos, enriqueciéndolos con elementos multimediales como: videos, sonidos, imágenes, animaciones u otros Web 2.0.

La facilidad con que se crean y alimentan los Blog los hace muy llamativos porque gracias a los asistentes y las plantillas (diseños) prediseñadas, no hay que concentrarse en la implementación técnica sino en los contenidos y materiales a publicar. Esto permite que cualquier docente o alumno, sin importar el área académica, pueda crear recursos y contenidos de temas educativos sin necesidad de instalar aplicaciones o de tener conocimientos de programación.

#### 4.2. Precios

Para ganar dinero con un blog es necesario, de manera general, proporcionar contenido informativo que eduque al público, responder sus dudas y crear un vínculo de confianza y credibilidad para que se repitan las visitas. Mientras más involucrado esté tu público con tu blog, más difundirá su contenido.

## **5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS**

### **5.1. Personal y tareas**

Este es un negocio que generalmente para su funcionamiento normal necesita de una única persona a tiempo completo. Esta persona estará en el Régimen de la Seguridad Social de autónomo y será quién gestione el negocio, atienda a los clientes, etc.

En algunas ocasiones puede ser necesario contar con personal de apoyo: en épocas del año donde la rotación de artículos es mayor debido al aumento de público y turistas en la zona donde se ubica el negocio. En este caso, se puede contratar a una persona de ayuda.

En cuanto a los horarios, la persona encargada deberá estar a tiempo completo y el horario de apertura al público debe ser el horario comercial habitual adaptado a las particularidades de la zona de influencia.

La persona emprendedora deberá ocuparse de toda la gestión administrativa del negocio: deberá negociar con los proveedores plazos de entrega y precios; y por otro lado, tendrá que encargarse de toda la gestión de inventarios y lanzamiento de ofertas o promociones en las épocas de menores ventas para incentivar las compras.

Desarrollador de aplicaciones web, diseño web, marketing.

-Un puesto de trabajo como marketing podrá estar ahí tanto el de diseño web como el de marketing para valorar las mejores opciones y mejorar el logo o implementar nuestra publicidad en las redes sociales etc..

-Además de un desarrollador que se ocupe del mantenimiento de la pagina

-Un pequeño equipo el puesto de desarrollador IT, luego 2 o 3 que se encarguen de marketing y diseño por lo menos para introducirnos al mercado.

### **5.2. Formación**

No es necesaria una formación específica, pero es conveniente poseer experiencia en el sector comercial y buenos conocimientos sobre los

blogs. Cada tarea a desarrollar requerirá un perfil y una formación distinta:

-Gestión del negocio. Se requiere que la persona que gestione el negocio tenga conocimientos sobre temas de gestión empresarial de pequeñas empresas (precios, contabilidad, compras, facturación...).

-Desarrollador Web. Se requiere de mínimo 1 año de exp. en cualquiera de las funciones que vamos a desempeñar.

Muchas de las tareas administrativas pueden encargarse a una asesoría externa.

## **6. PLAN DE INVERSIÓN**

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria se ha consultado a los principales proveedores del sector. En función de la información facilitada por estas fuentes, la inversión necesaria se desglosa en:

### **6.1. Las instalaciones**

#### **UBICACIÓN DEL LOCAL**

Sera totalmente digital la ubicación

#### **CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES**

Según nuestra investigación de mercado en julio de 2021: Un alojamiento web compartido básico cuesta entre \$ 3.00 y \$ 7.50 por mes; un host VPS cuesta \$ 15.50 - \$ 28.05 por mes.

Nos sumergiremos en los detalles de nuestra investigación de mercado y compararemos varios precios de alojamiento ofrecidos por diferentes compañías en este artículo. Si está buscando la solución de alojamiento más barata, consulte también nuestra lista de alojamiento web barato recomendado.

#### **COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DE LA APP**

Coste para el desarrollador: Teniendo en cuenta el coste base para un desarrollador Android que va a empezar a trabajar.

Licencia de desarrollador Android: 25 dólares. Esta cuota se paga una vez en la vida.

Dispositivo móvil estándar: Nexus 6 (nuevo libre 459 euros)

Ordenador para poder desarrollar: 300 euros de media. Aunque sirve cualquier ordenador.

Coste total aproximado: 869 euros

## 6.2. Mobiliario y decoración

No tendría ya que la app es digital y no habría nada en físico.

## 6.3. Servidor Web

Servidor que aloje la página web de la mejor manera más eficiente.

## 6.5. Equipo informático

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.500,00 € más 264,00 € en concepto de IVA

## 6.6. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales incluimos:

### 1. Coste por hora del programador

Es uno de los factores más importantes y puede variar desde unos 30€ por hora (Autónomo/freelance con poca experiencia) hasta alrededor de 120 € por hora (consultoras y agencias especializadas con experiencia).

### 2. Acceso a datos de la App

Dependerá de si la aplicación necesita conectarse a servidores para realizar búsquedas, actualizar su información en tiempo real y mostrar los resultados, etc.

### 3. Geo-posicionamiento para la aplicación

Otro factor a tener en cuenta es si los usuarios de la aplicación necesitan información dependiendo de su localización. Por ejemplo, se podría mostrar información de la tienda más cercana.

#### 4. Realidad aumentada para la App

Por ejemplo, en casos en los que se quiere que los productos que se ofrecen a través de la aplicación se muestren en una imagen en 3D en un catálogo digital

#### 5. Complejidad de la aplicación

Dependiendo del uso que se quiera hacer de la aplicación, existen aplicaciones sencillas que se desarrollan en pocas horas y aplicaciones complejas como por ejemplo juegos o redes sociales, que requieren de miles de horas de trabajo.

#### 6. El gestor de contenidos de la App

Depende de si los contenidos son estáticos o se pueden actualizar de forma dinámica. El gestor de contenidos o CMS es un factor determinante, y en el caso en que estos sean dinámicos tendrías dos opciones:

Usar un gestor de contenidos con el que se tenga que integrar la aplicación.

Crear un gestor a medida para modificar los contenidos de la aplicación.

#### 7. Pasarela de pago para la App

La aplicación en muchos casos puede requerir de una pasarela pago para vender productos a través de la App. Esto dependerá de las diversas opciones de pago que ofrezca la aplicación, si necesita integrar el pago a través de las tiendas App u otras pasarelas de pago, etc.

##### 6.7. Fondo de maniobra

Pagos mensuales	Total con IVA
Servidor web	399,00 €
Suministros	67,00 €
Sueldo	1.200,00 €
Asesoría	146,00 €
Publicidad	256,00 €
Otros gastos	138,00 €

Total Pagos en un mes	2.206,00 €
-----------------------	------------

## 6.8. Memoria de la inversión

Conceptos	Total	IVA	Total con IVA
Equipo informático	1.500,25 €	264,99 €	1.764,10€
Gastos de constitución y puesta en marcha	2.500,05 €	760,40 €	3.260,20 €
Fondo de maniobra	4.443,30 €	0,00 €	4.443,03 €
TOTAL	6.943,60€	1.025,39€	9.467,33 €

## 7. ESTRUCTURA DE COSTES

Para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: sueldos, mantener servidor, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Además habría que incluir la cuota préstamo en caso de que la inversión se realizase mediante financiación ajena

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente (las cantidades indicadas no llevan incluido el IVA correspondiente):

#### ❖ Gastos comerciales:

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 256,00 € mensuales.

#### ❖ Gastos por servicios externos:

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 146,00 € mensuales.

#### ❖ Gastos por el servidor web:

En los gastos por el servidor web serian de unos 399€ mensuales

#### ❖ Gastos de personal:

En los gastos de personal se ha considerado un sueldo para el autónomo de 1.200,00€ (cantidad que incluye cotización a la seguridad social en régimen de autónomo e incluye prorrateadas las pagas extraordinarias).

Puesto trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Emprendedor (trabajador autónomo)	1.200,00 €	0,00 € (*)	1.200,00 €
TOTAL	1.200,00 €	0,00 €	1.200,00 €

(\*) La cotización a la S.S. en régimen de autónomo está incluida en el sueldo.

En las épocas en las que fuera necesario contar con personal de apoyo, se podría contratar a un empleado para refuerzo de las ventas.

#### ❖ Otros gastos:

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores, reparaciones, seguros, etc. La cuantía estimada será de 138,00€ anuales por lo que su cuantía mensual será de 80,00 €.

#### ❖ Amortización:

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

Concepto	Inversión	%Amortización	Cuota anual amortización
Aplicaciones Informáticas	5.000 €	10%	2570,25€
Equipo informático	1.200 €	25%	<u>265,00 €</u>
TOTAL ANUAL	6.200, 99 €		2.562,00 €

(\*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 5 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a aquella.



### 7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- Ingresos: Estos ingresos vendrán dados por los blogs.
- Gastos: Estarán compuestos por el consumo de servidores (se ha supuesto un consumo del 86,67% de los ingresos por ventas) y la suma de: servicios, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos (*)	CUANTÍA
Suministros	1.650,00 €
Sueldos	4.420,00 €
Asesoría	146,00 €
Publicidad	256,00 €
Otros gastos	138,00 €
Total gastos fijos estimados	6.610,67 €
Margen bruto medio sobre ventas	46,43 %
Umbral de rentabilidad	3.069,33 €

(\*) Para calcular el umbral se toman los gastos sin IVA.

Esto supondría una facturación anual de 3.069,33 €uros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 1.235,14 euros, aproximadamente.

## **8. FINANCIACIÓN**

Obtener el dinero para iniciar el negocio es una de las principales cuestiones que habrá que resolver.

Para financiar el negocio existen varias opciones: Financiación propia, subvenciones, préstamos... La elección de la opción financiera dependerá, en cierta medida, de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el negocio.

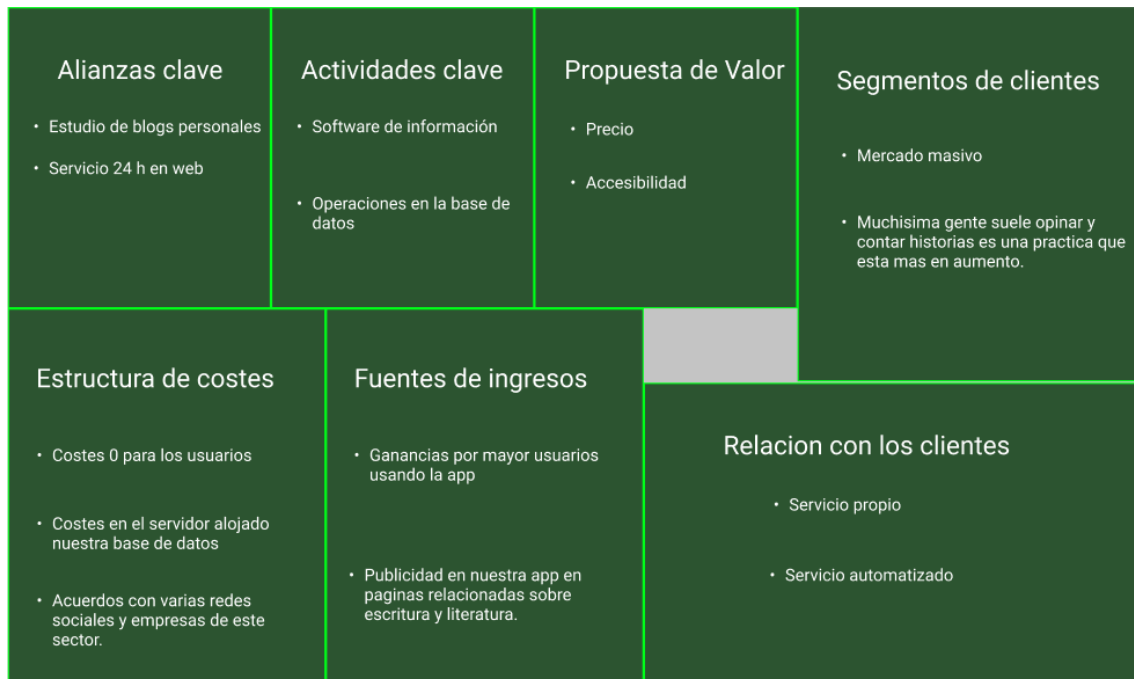
## 9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

### 9.1. Balance de situación inicial

El balance de situación inicial sería el que se muestra a continuación:

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Equipo informático	1.500,06 €		
Gastos de constitución	2.000,10 €		
Fianzas	2.500,30 €		
Tesorería (*)	4.443,40 €		
IVA soportado	2.890,08 €		
Total activo	13.333,94 €	Total pasivo	13.333,94 €

## 10. Modelo CANVAS



## 11.Logo



## 12.DAFO

Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
La tienda es online	Puede haber un coste elevado de mantenimiento	Recuperación económica con la publicidad	Que la comunidad de Bloggers disminuya
Gran utilidad y uso	Presupuesto limitado	Recuperación económica con la popularidad de la app y la publicidad	Que no todo el mundo entienda como funciona
Conocimiento sobre el tema	Puede que ciertas personas utilizan otro tipo de APP		