

# Plan de empresa



Carlos Ortega Reina

2º DAM

1. Justificación

2. Nombre y logo

3. Producto ofrecido

4. Modelo de negocio

5. Consumidores y posibles clientes

6. Competencia

7. DAFO

8. Publicidad y promoción

# 1. Justificación

En la actualidad el consumo de golosinas y dulces ha bajado sus ventas en comparación a hace años atrás, todos los niños salían al parque y siempre iban al su quiosco del parque o del barrio a comprarse sus dulces o snacks preferidos. En la actualidad eso a cambiado y el consumo se ha visto afectado, no por que ya no guste sino porque la forma de consumir es diferente para todos, por eso nos intentamos acoger al mercado actual de una forma amena y sencilla como seria en cualquier tienda del tu barrio.

Además, no solo estamos focalizados en un público infantil, gran cantidad de adultos consumen y disfrutan este tipo de productos y ellos al no disponer muchas veces de tiempo y buenos medios no pueden disfrutarlo

## 2. Nombre y logo

Hemos elegido llamar a nuestra aplicación “Ortegapp”, aunque a priori no parezca un nombre muy llamativo y no parezca de algo sobre el sector creemos que su originalidad será su punto fuerte y lo hará distintivo. Su nombre proviene del apellido de la familia que durante años a distribuido golosinas por muchos pueblos de Sevilla y Cádiz(Ortega), y eso es lo que buscamos mantener esa esencia y cercanía con nuestros clientes como siempre lo hemos hecho y no tener un nombre genérico



Nuestro logo quiere transmitir lo mismo que nos caracteriza, sencillez y cercanía, es un diseño minimalista donde aparece el nombre con unos colores amenos y un chupa-chups, ya que es la golosina española por excelencia

### 3. Producto Ofrecido

¿Te gustan las golosinas y snacks pero no encuentras tus favoritos y los precios son desorbitados?

Con nuestra app tus problemas dejaran de existir, disfruta de nuestra tienda online donde puedes navegar y buscar entre productos de tu gusto, guarda tus productos favoritos y compra el que sea de tu agrado, comenta con otros clientes que te ha parecido la experiencia.

Nuestra aplicación a sido diseñada para que cualquier persona se capaz de usarla, sencilla y cercana. Es tan fácil como crear una cuenta y disfrutar, simplemente ¿a qué esperas?

## 4. Modelo de negocio

Nuestro modelo de negocio consiste en una tienda online de golosinas y snacks donde podrás encontrar míticas marcas como Risi, Fini, Aspil, Trolli, Jumpers etc... La app es completamente gratuita y muy fácil de usar para cualquier publico

## 5. Consumidores y posibles clientes

En cuanto consumidores nuestro producto esta enfocado para todos los públicos posibles, tanto personas adultas o edad mas avanzada como niños que solo quieren disfrutar algún caramelo, nos queremos enfocar en personas que quieran comprar una cantidad superior a la que se esta acostumbrado a un quiosco y a un precio inmejorable con la comodidad de un reparto a domicilio que facilita la compra

## 6. Competencia

En cuanto competencia tenemos varias paginas web de golosinas y otros vendedores locales, pero no todos los vendedores optan por ampliar su negocio a internet y la gran mayoría de paginas de un negocio similar tienen precios muy altos y no distribuyen algunos productos exclusivos que nosotros si podemos tener

## 7. DAFO

<b>Debilidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Somos una pequeña empresa sin gran inversión</li><li>• Difícil de hacer difundir y promocionar</li><li>• Se necesita de internet para usarse</li><li>• Necesitamos de mejor infraestructura tecnológica</li></ul>	<b>Amenazas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Competencia de otros negocios similares ya consolidados</li><li>• Los cambios de hábitos de consumo</li><li>• Cambios de legislación y regulaciones</li><li>• La seguridad de los datos y posibles ataques</li></ul>
<b>Fortalezas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Amplia variedad de producto</li><li>• Experiencia amplia en la industria</li><li>• La accesibilidad y facilidad de nuestra app</li><li>• El trato cercano y familiaridad</li></ul>	<b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vender snacks mas saludables o veganos para ampliar nuestro publico</li><li>• La empresa puede expandirse gracias a la app</li><li>• Colaboraciones con influencers</li><li>• Pedidos personalizados para eventos</li></ul>

## 8. Publicidad y promoción

Teniendo en cuenta que nuestro producto se trata de una app enfocaremos en marketing con las siguientes estrategias:

1. Estrategia de marketing digital: El marketing digital ofrece numerosas oportunidades para promocionar la app de manera efectiva. La empresa puede utilizar diferentes tácticas, como anuncios pagados en redes sociales, publicidad en motores de búsqueda (SEM), marketing de

contenidos, email marketing y campañas de influencers para aumentar la visibilidad y generar descargas de la app.

2. Publicidad tradicional: Aunque el enfoque principal puede estar en el marketing digital, no se deben descartar las oportunidades de publicidad tradicional. La empresa puede considerar anuncios en medios impresos locales, vallas publicitarias en áreas estratégicas, colaboraciones con programas de radio o televisión local, o incluso patrocinio de eventos comunitarios para aumentar la visibilidad de la app y fortalecer la imagen de marca.
3. Marketing de contenidos: Crear contenido relevante y atractivo relacionado con las golosinas puede ayudar a generar interés y aumentar la visibilidad de la app. La empresa puede publicar blogs, videos o infografías sobre recetas, curiosidades, tendencias y consejos relacionados con las golosinas, y compartirlos a través de su sitio web, redes sociales y boletines de noticias.