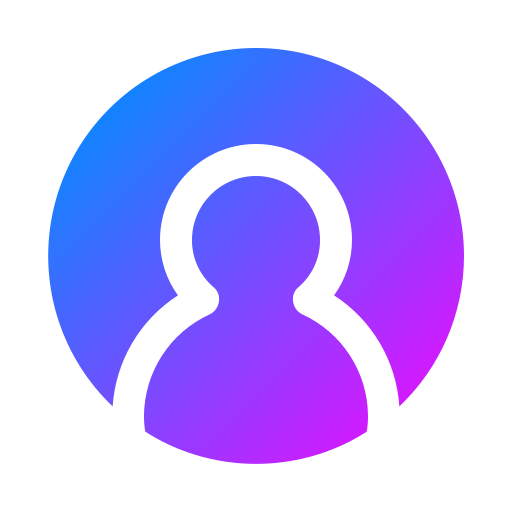
Gráfico

Descripción generada automáticamente con confianza baja

**Indice**

**INTRODUCCION**

**DATOS PERSONALES DEL PROMOTOR**

Nombre y apellidos: Leonardo de Reyes Coves Guzmán.

Edad: 19 años.

DNI/NIF: 48720953F.

Domicilio: C/Verdi 20, 03130, Santa Pola, Alicante (España).

Correo Electrónico: [l.covesguzman@gmail.com](mailto:l.covesguzman@gmail.com).

Teléfono: +34 675171093.

**DATOS PROFESIONALES DEL PROMOTOR**

**Estudios realizados:**

* Educación Secundaria Obligatoria en IES Cap de l’Aljub.
* Formación Profesional de Grado Medio de Sistemas Microinformáticos y Redes en IES Mare Nostrum
* Formación Profesional de Grado Superior de Desarrollo de Aplicaciones Web en IES Mare Nostrum

**Experiencia laboral:**

* FCT de 360h en FPGM de Sistemas Microinformáticos y Redes.

Duración: 360 horas.

* FCT de 360h en FPGS de Desarrollo de Aplicaciones Web.

Duración: 360 horas.

* Camarero de Salón y CM (Community Manager) del Restaurante a cargo de las Redes Sociales.

Duración: 8 meses.

**Otros conocimientos o experiencias relacionadas:**

**Adaptación a Situaciones de Estrés**: La atención al cliente en un ambiente estresante, como el de un restaurante, te entrena para manejar quejas y resolver problemas. Esto mejora la gestión de clientes y resolución de problemas en cualquier negocio.

**Personalización del Servicio**: Saber identificar y responder las distintas preferencias que tiene el cliente, adaptando el servicio.

**Comunicación Verbal y No Verbal**: Trabajar en atención al cliente te enseña cómo comunicarte con claridad y cómo interpretar el lenguaje no verbal. Esto es útil en la venta de productos o servicios.

**Conocimientos Básicos de Marketing**: Conocimientos adquiridos como **upselling** (sugerir productos adicionales) y **cross-selling** (ofrecer productos complementarios), que pueden aplicarse a la venta y promoción de productos digitales.

**Priorización**: En la atención al cliente, conocimientos de gestión de tareas y prioridades, una habilidad esencial para la organización en cualquier negocio.

**Eficiencia en Procesos**: Atender a múltiples clientes y tareas, habilidad transferible a la gestión de proyectos en desarrollo de software.

**Identificación de Problemas Comunes**: Habilidad o conocimiento adquirido para identificar patrones de problemas o quejas, lo cual es útil en la creación de mas productos o la mejora de los mismos.

**Competencias personales, sociales y profesionales:**

**Resiliencia y adaptabilidad**

**Orientación al aprendizaje continuo**

**Comunicación efectiva**

**Negociación**

**Networking**

**Manejo de bases de datos**

**Conocimientos de UX/UI**

**Marketing digital y SEO**.

**Autodiagnóstico de Ipyme y añadir la gráfica**

Producto o servicio de éxito Esta usted en el camino correcto. No se olvide del dicho “Toda finca es manifiestamente mejorable hasta la total ruina de su propietario”. Aquí pasa lo mismo. Hay que mejorar hasta donde se lo pida el cliente, con ello generará la tesorería necesaria para seguir mejorando, estudiando sistemáticamente la reacción de los clientes frente a sus productos o servicios para, en base a ella, mejorar productos y servicios que les generen mas valor añadido e innovar procesos que le permitan reducir costes.

Imagen que contiene Gráfico

Descripción generada automáticamente

**DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO**

**Icono

Descripción generada automáticamente**

**Identificación de la Empresa**

**Procure** (Agencia de Automatización de Procesos y Marketing Digital aplicando la IA, Data Analytics y Machine Learning)

* *Machine learning, o aprendizaje automático, es una tecnología que permite a las computadoras aprender de los datos, para hacer predicciones o tomar decisiones sin que alguien tenga que programarlas específicamente para cada tarea.*
* *Data Analytics, o análisis de datos es el procesamiento de datos sin procesar para convertirlos en información nueva y de utilidad que ayuda a transformar los negocios, acelerar la innovación y predecir resultados.*
* *IA, o Inteligencia Artificial es un campo de la informática que se enfoca en crear sistemas que puedan realizar tareas que normalmente requieren inteligencia humana, como el aprendizaje, el razonamiento y la percepción.*

Icono

Descripción generada automáticamente

**Ubicación**

En principio, no habrá una ubicación concreta del negocio, pero inicialmente trabajaremos por la zona de Alicante y alrededores. El negocio hasta llegar a cierta cantidad de facturación no tendrá sus propias oficinas hasta poder sustentarlas.

Mientras tanto las reuniones con los clientes pueden ser en oficinas alquiladas en Centros de Negocios de la zona como Panoramis Life & Business (Alicante), oficinas de particulares o las oficinas del propio cliente.

Esto se traduce en que la inversión inicial será mucho menor.

**Fecha prevista de Inicio**

Verano del 2025

**Forma Jurídica inicial**

Autónomo

**DEFINICIÓN DEL PAR PRODUCTO/MERCADO**

Icono

Descripción generada automáticamente

Nos encargamos de localizar esos negocios físicos para analizar su potencial y obtener una decisión clara para poder ofrecer diferentes propuestas de valor.

En la zona del Mediterráneo, existen muchos negocios que abren y cierran al año, incluso meses. Esto suele suceder por la inexperiencia o desactualización de los empresarios, sobre todo negocios hosteleros.

Icono

Descripción generada automáticamente con confianza baja

Procure, empresa que se dedica a ofrecer servicios como automatización de procesos, implementación de chatbots, diferentes metodologías de marketing digital implementando la IA y el machine learning a diferentes negocios físicos (medianos o pequeños) relacionados con la atención al cliente.

Icono

Descripción generada automáticamente

Evidentemente, Procure es una agencia que ofrece servicios a todo tipo de negocios como farmacéuticas, tiendas minoristas, discotecas o clínicas pero nos centralizaremos y especialicemos en el ámbito hostelero.

Los negocios pequeños usualmente están totalmente ahogados por la poca facturación y la gran cantidad de impuestos y pagos que realizan.

**Ventajas y Desventajas**

**Ventajas**

**Icono

Descripción generada automáticamente**

**Demanda Creciente**

Muchos negocios tienen la necesidad de ser digitalizados para competir en el mercado. También la automatización esta en auge, por lo que muchas empresas buscan soluciones de automatización para ser mas eficientes y mejorar la productividad.

**Bajo Costo de Inversión al Inicio**

Iniciar una empresa en este sector suele ser mas económico que otros tipos de empresa ya que el equipo o la empresa puede trabajar en remoto.

**Flexibilidad**

Existe mucha variedad de servicios para ofrecer en función de las necesidades de cada negocio.

**Escalabilidad**

La empresa puede escalar de manera gradual, es decir, ir añadiendo servicios en función del crecimiento de la propia empresa y demanda de los clientes.

**Adaptabilidad**

Puedes trabajar con diferentes tipos de negocio de diferentes (retail, restauración, clínicas).

**Potencial en Innovación**

Puedes hacer uso de tecnología avanzada para aplicar soluciones o aprovechar dichas herramientas.

**Desventajas**

**Icono

Descripción generada automáticamente**

**Limitaciones en el Presupuesto del Cliente**

Los negocios pequeños suelen tener presupuestos mas limitados, lo que puede dificultar la creación de estrategias avanzadas.

**Falta de Conciencia en el Cliente**

Muchos negocios tradicionales, cambiar sus procesos suele ser intimidante y no están familiarizados con estas herramientas. Esto puede generar rechazo inicialmente.

**Dificultad para escalar sin sobrecargar un equipo**

A medida que crecen las demandas, puedes necesitar más personal y herramientas, lo cual aumentan los costos.

**Incompatibilidad con tecnologías existentes**

Implementar soluciones de automatización en negocios con sistemas antiguos o sin digitalización previa puede ser difícil y costoso.

**Mucha Competencia**

El mercado esta saturado de agencias de marketing, por lo que diferenciarse es un reto.

**Expectativas Poco Realistas**

Algunos clientes poco familiarizados esperan tener grandes resultados en un corto plazo de tiempo, lo que podría llevar a insatisfacción si no se gestionan bien.

**Icono

Descripción generada automáticamenteCaracterísticas**

**Ofrecer Planes de Pago Flexibles**

**Pagos fraccionados sin intereses**

Ofrecer la opción de que paguen tus servicios en cuotas, incluso sin intereses. Puedes utilizar herramientas de pago como Aplazo, que permiten a los negocios diferir pagos, facilitando que pequeños comerciantes se animen a contratar servicios de marketing digital sin comprometer su flujo de caja.

**Pago por rendimiento**

Proporcionar distintos sistemas de pago basado en resultados, donde el cliente pague un porcentaje sobre las ventas incrementadas.

**Periodo de prueba o garantía**

Para generar confianza, podrías ofrecer un periodo de prueba, o garantía de devolución, si no logran resultados mínimos. Esto ayuda a reducir el miedo inicial de invertir en marketing digital.

**Icono

Descripción generada automáticamente**

**Digitalización de Experiencias en Tienda**

**Capacitación en estrategias de ventas digitales**

Proporciona a los equipos del negocio o los respectivos empleados del cliente capacitación en cómo aprovechar la digitalización para mejorar la experiencia en el local (como responder a clientes de redes sociales, integrar promociones digitales, etc.).

**Informes en video y análisis de datos**

Ofrece análisis detallados en video donde expliques los resultados de las campañas en términos prácticos. Esto facilita la interpretación de métricas y ayuda a que el cliente entienda el impacto directo del marketing en sus ventas físicas.

**ELEMENTOS INNOVADORES Y CARACTERISTICAS DIFERENCIADORAS**

Ofrecer **Planes de Pago Flexibles** como pagos fraccionados sin intereses, pagos por rendimiento y periodos de prueba a clientes con limitaciones económicas.

Usar la **Digitalización de Experiencias en Tienda** capacitando al personal en estrategias de ventas digitales y ofrecer Informes en video y análisis de datos.

económicas.

Ofrecer **alertas de tendencias y contenido viral** del sector al cliente, ayudándolo a crear contenido que esté alineado con lo que es popular en su industria.

Aplicar la **Automatización de Marketing Centrada en la Personalización** usando inteligencia artificial y análisis predictivo para ofrecer recomendaciones automáticas.

Crear **Embudos de ventas automatizados** que se ajusten a la actividad del usuario, como el envío de descuentos especiales para quien abandona el carrito.

**NUESTRA IDEA Y PROPUESTA DE VALOR**

**Lo que Hace a Procure Diferente**

La diferencia de *Procure* radica en su enfoque directo y adaptado a las necesidades de cada cliente. Tenemos muy claro que las estrategias de marketing digital y automatización no pueden ser "de un solo tiro" para todos. Además, integramos un enfoque en automatización de procesos para reducir la carga de trabajo manual de los negocios y hacerlos más eficientes.

Cada estrategia y tecnología que ofrecemos está diseñada para que el dueño del negocio ahorre tiempo y recursos, enfocándose en lo que realmente importa: hacer crecer su negocio.

**Consulta y Validación**

Primero de todo, realizaremos una reunión para conocer al cliente, su negocio y sus objetivos. Identificaremos sus necesidades actuales.

Ofreceremos una breve introducción de quienes somos, sobre como nuestros servicios pueden ayudar a resolver sus problemas, presentando ejemplos de estrategias.

Segundo, realizaremos un análisis de su presencia online (página web, redes sociales, SEO, etc.) para tener una visión completa de la situación del cliente, identificando puntos fuertes y otros puntos de mejora.

Este análisis nos permite, además, definir posibles recursos y herramientas.

Proponemos objetivos específicos y realistas que se ajusten a las expectativas y presupuesto.

El cliente recibirá una propuesta, para revisar y validar el proyecto antes de seguir a la fase de planificación.

**Fase de Acogida**

La fase de acogida está diseñada para presentar un plan de acción y preparar la ejecución de manera transparente y organizada.

En una reunión de bienvenida, presentamos el plan estratégico completo que incluye los canales a trabajar y las herramientas que utilizaremos.

Revisamos con el cliente las principales fases de la estrategia, herramientas a usar y ajustamos en caso de haber comentarios adicionales.

**Toma de Decisión**

En esta fase es donde se firma el contrato y se alistan los recursos necesarios para implementar el proyecto.

Nos aseguraremos que todos los aspectos de la estrategia están claramente acordados y aprobados, presentando así el contrato definitivo con los términos acordados, su método de pago y las condiciones para la entrega.

Finalmente, empezar a implementar las primeras etapas de la estrategia proporcionando los distintos informes que resumen los pasos dados.

**NUESTRA HISTORIA**

Procure nace de la creencia de que los pequeños negocios merecen el mismo acceso a tecnología avanzada y estrategias de marketing efectivas que tienen las grandes empresas. Sin embargo, no siempre tienen los recursos, el conocimiento o el tiempo para hacerlo.

Como estudiante apasionado por las redes, los sistemas y el mundo empresarial, quise aprovechar mi conocimiento técnico y mi interés por el marketing para ofrecer soluciones personalizadas que faciliten su vida y los ayuden a alcanzar sus metas de negocio.

Icono

Descripción generada automáticamente

**Primera Historia de Éxito: Panadería Artesanal en Crecimiento (Inventada)**

Un ejemplo del impacto de *Procure* fue la colaboración con una pequeña panadería artesanal en tu ciudad. El dueño, un artesano del pan de muchos años, estaba perdiendo ventas frente a competidores que ya estaban en redes sociales y manejaban pedidos online. Con el conocimiento técnico que adquiriste en el desarrollo de aplicaciones, implementaste una estrategia de redes sociales que mostró la autenticidad de sus productos y creó una conexión directa con los clientes. También desarrollaste un sistema de automatización de pedidos que permitía a los clientes hacer sus pedidos directamente desde Instagram, una herramienta muy fácil de usar para alguien que no tenía experiencia digital. Los resultados fueron inmediatos: en un mes, la panadería duplicó sus ventas y su dueño ya no tenía que preocuparse por perder pedidos o manejar todo manualmente.

**PLAN DE NEGOCIO**

**OBJETIVOS**

El objetivo principal de *Procure* es captar los diferentes negocios pequeños con pocos recursos digitales o sin experiencia digital, y ayudarles a conseguir sus objetivos financieros y empresariales con la ayuda de nuestros servicios.

Cada estrategia y tecnología que ofrecemos está diseñada para que el jefe del negocio ahorre tiempo y recursos, enfocándose en lo que realmente importa: hacer crecer su negocio.

Aparte de los objetivos evidentes ofreciendo nuestros servicios, internamente, también tenemos nuestros objetivos tanto financieros como personales.

Icono

Descripción generada automáticamente

Este cuadro de mando integral según los meses puede ir variando sus objetivos.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CUADRO DE MANDO INTEGRAL** | | | | | |
| **Perspectiva** | **Objetivo** | **Indicador** | **Objetivo** | **Frecuencia** | **Resultado** | |
| Financiera | Garantizar sostenibilidad de negocio | Incremento de capital | 1800€ | Mensuales |  | |
| Financiera | Facturación para sustentar un empleado | Incremento facturación | +40% | Anual |  | |
| Clientes | Fidelización y  Satisfacción | % crecimiento del negocio con los clientes actuales | +30% | Anual |  | |
| Procesos | Asegurar calidad servicio | % de satisfacción | +10% | Anual |  | |
| RRHH | Aumentar Formación y relaciones laborales | Promedio de Horas de capacitación | 15h | Mensual |  | |

**FUNCIONES**

**SEO (Optimización en Motores de Búsqueda)**

**Estrategia de Marketing Digital**

**Publicidad digital**

**Análisis de Datos**

**Marketing de contenido**

**Icono

Descripción generada automáticamente**

**Desarrollo y Diseño Web**

**Email Marketing**

**Gestión de la Reputación**

**Innovación y tendencias**

**Implementación de chatbots**

**Implementación de tecnología**

**Gestión de Redes Sociales**

**Informes y atención personalizada**

**Forma, Icono, Flecha

Descripción generada automáticamente**

**Automatizaciones**

**ORGANIGRAMA**

En este caso, yo comienzo solo como autónomo encargándome de todos los departamentos. En el momento de tener un socio o empleado cualificado para las distintas tareas, quedaría a repartir los distintos departamentos entre ambos.

Se ven en el organigrama reflejados los distintos departamentos con sus respectivas funciones mencionadas anteriormente.

**Diagrama

Descripción generada automáticamente**

**DIFERENTES RELACIONES LABORALES**

**PLAN DE PREVENCIÓN**

**MACROENTORNO**

**ANALISIS PORTER**

**ANALISIS DAFO**

**ANALISIS CAME**

**LOCALIZACION EMPRESA**

**VISION DE EMPRESA**

**MISION**

**VALORES**

**MERCADO**