**PADEL IA**

**1. Descripción de Producto o Servicio**

**1.1. Definición del Producto**

* **Producto**: Raquetas de pádel de alta gama, personalizables según preferencias del cliente.
* **Público objetivo**: Jugadores de pádel (principiantes a avanzados) interesados en rendimiento, diseño y personalización.
* **Modelo de venta**: Online, con plataforma de personalización donde los clientes eligen características como peso, diseño y colores.

**1.2. Elementos Innovadores**

* **Personalización**: El cliente puede personalizar el diseño y características técnicas de la raqueta.
* **Tecnología de Fabricación**: Materiales avanzados como carbono 3K y goma EVA para mejor absorción y durabilidad.
* **Sostenibilidad**: Materiales ecológicos y empaques reciclables.

**1.3. Justificación de la Idea**

* **Consulta y Validación**: Basado en encuestas y estudios de mercado, existe un interés creciente en la personalización de equipos deportivos.
* **Acogida del Público**: La tendencia de personalización en deportes crea una ventaja competitiva, junto con la venta directa online que facilita el acceso.
* **Toma de Decisiones**: Decisión de ofrecer una tienda online como modelo principal, disminuyendo costos de locales y ampliando la accesibilidad.

**2. Análisis Estratégico y Estructura de la Empresa**

**2.1. Funciones y Organigrama**

* **Funciones del Personal**:
  + Dirección General
  + Marketing Digital y Ventas
  + Producción y Logística (subcontratado a un fabricante de raquetas)
  + Atención al Cliente
* **Organigrama**:
  + Director General
  + Marketing y Ventas → Jefe de Marketing
  + Atención al Cliente → Responsable de Atención
  + Producción y Logística → Subcontratado

**2.2. Análisis Estratégico**

* **Porter**:
  + Poder de negociación de proveedores (medio-alto)
  + Poder de negociación de compradores (medio)
  + Amenaza de nuevos entrantes (alta)
  + Amenaza de productos sustitutos (media)
  + Rivalidad entre competidores (alta)
* **DAFO**:
  + **Debilidades**: Necesidad de fuerte inversión inicial en marketing.
  + **Amenazas**: Competencia alta en el sector.
  + **Fortalezas**: Producto diferenciador y mercado en expansión.
  + **Oportunidades**: Creciente tendencia hacia el pádel y la personalización.
* **CAME**:
  + **Corregir**: Reducir costes en la cadena de suministro.
  + **Adaptar**: Ampliar la gama de productos.
  + **Mantener**: Personalización de producto.
  + **Explotar**: Aumento de la demanda de artículos deportivos personalizados.

**2.3. Misión, Visión y Valores**

* **Misión**: Ofrecer raquetas de pádel personalizadas que combinen innovación y calidad.
* **Visión**: Ser la marca líder en raquetas de pádel personalizables en Europa.
* **Valores**: Innovación, sostenibilidad, calidad, atención al cliente.

**3. Análisis del Mercado y Segmentación**

**3.1. Segmentación del Cliente**

* **Segmentos**:
  + Jugadores principiantes interesados en raquetas asequibles y personalizadas.
  + Jugadores avanzados que buscan rendimiento y personalización.
* **Perfil del Cliente**:
  + Rango de edad: 25-45 años.
  + Zonas geográficas: Principalmente ciudades con instalaciones de pádel.

**3.2. Competencia**

* **Competidores Principales**: Marcas establecidas que venden tanto en tiendas físicas como online.
* **Características Competitivas**: Precio, calidad de los materiales, diseño, y marketing.
* **Estrategia**: Producto diferenciado mediante personalización, a un precio competitivo y con calidad alta.

**4. Marketing y Estrategia Comercial**

**4.1. Precio**

* Estrategia de precio competitivo: Variará según el nivel de personalización y materiales.

**4.2. Distribución**

* **Canal de Distribución**: Venta directa desde una plataforma web con posibilidad de envío a domicilio.

**4.3. Promoción**

* **Logotipo**: Diseño limpio y moderno que refuerce la imagen de calidad y exclusividad.
* **Publicidad**: Marketing digital, redes sociales y colaboración con influencers.

**5. Aspectos Legales y Forma Jurídica**

**5.1. Forma Jurídica**

* **Emprendedor Individual**: Autónomo en el régimen de autónomos.
* **Régimen de IVA**: Aplicación de IVA en ventas nacionales, con posible IVA intracomunitario para ventas en la UE.

**5.2. Otros Impuestos**

* **Tarifa Plana de Autónomos**: Reducción inicial para autónomos.

**6. Inversión y Gastos Iniciales**

**6.1. Inventario de Inversiones**

* Plataforma de e-commerce, diseño y desarrollo web, inventario inicial de raquetas.

**6.2. Inventario de Gastos**

* Gastos de marketing inicial, costes de fabricación, empaques y envío.

**6.3. Stock Inicial**

* Estimación de ventas y stock para los primeros 3 meses, con efectivo para cubrir imprevistos.

**7. Fuentes de Financiación**

**7.1. Fuentes de Financiación**

* **Opciones**: Préstamo bancario, fondos propios, ayudas locales para emprendedores.
* **Ayuda**: Subvenciones para autónomos o nuevas empresas en el sector deportivo.

**8. Plan Financiero**

**8.1. Estimación de Ingresos y Costes**

* **Ingresos estimados**: Basados en volumen de ventas proyectado para el primer año.
* **Costes**: Costes de fabricación, marketing, e-commerce y envío.

**8.2. Plan de Tesorería**

* Control mensual de ingresos y egresos, estimación de flujos de efectivo.

**8.3. Cuenta de Pérdidas y Ganancias**

* Proyección anual con estimación de beneficios y rentabilidad a largo plazo (payback y umbral de rentabilidad).

**8.4. Balance y Análisis Financiero**

* **Fondo de maniobra**: Calcular para asegurar liquidez.
* **Solvencia y Liquidez**: Evaluar para identificar viabilidad económica.

**9. Trámites Legales y Protección de Datos**

**9.1. Trámites de Constitución**

* Alta de autónomos, registros necesarios, seguros.
* **Ley de Protección de Datos**: Cumplimiento con la normativa de protección de datos en e-commerce.