

# Fortinvent



- Marcos Hidalgo Baños
- María Carvajal Cortés
- Aquiles Fernández Gambero
- Vicente Ruiz Bracero
- Marina Cholvis Jiménez

# 1. La idea de negocio

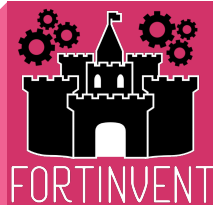
## “Fortinvent, el complemento tecnológico para tu empresa”

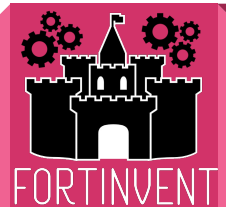
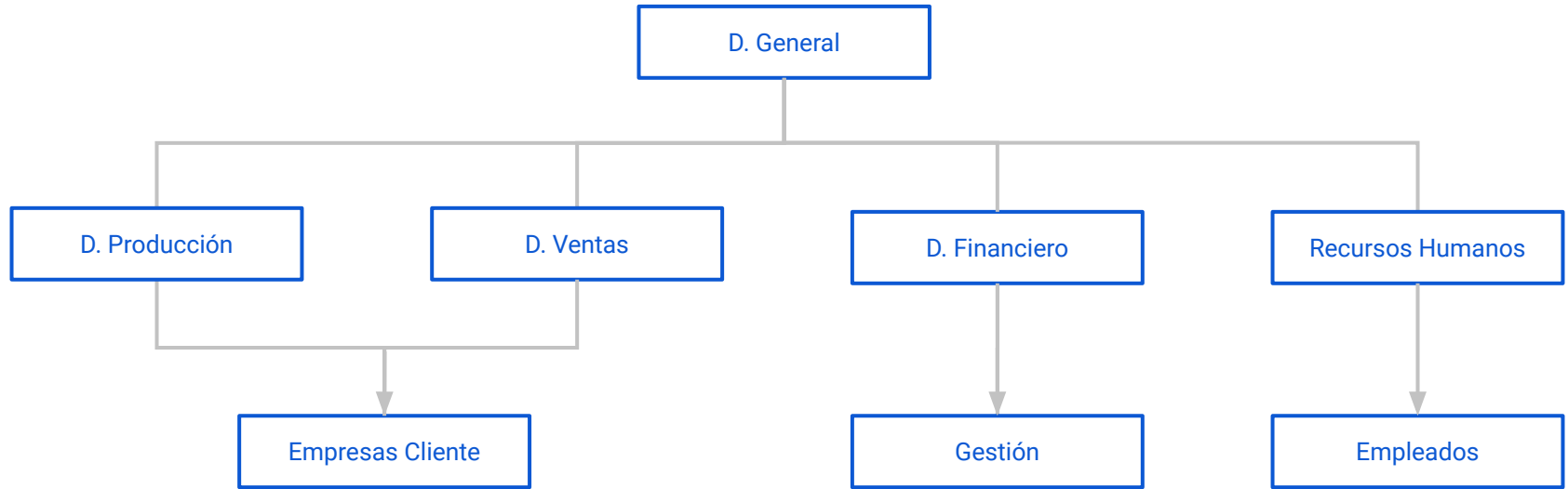
- Objetivo: Crear una plataforma para que estudiantes de último año puedan realizar con nosotros su primer proyecto para una empresa
- Se le designará a un equipo con el que desarrollará su actividad, aportando sus conocimientos específicos
- Dar la oportunidad a nuestros empleados de ver cómo funcionan nuestros equipos dentro de otras empresas



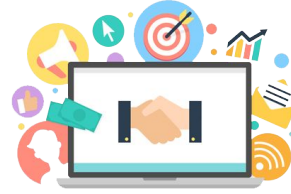
## 2. Áreas funcionales de la empresa

- Dirección General: Coordinación y toma de decisiones.
- Director Financiero: Administrar, proveer e incrementar los ingresos de la empresa y sus respectivos departamentos.
- Director de Recursos Humanos: Selección, contratación y capacitación del personal que trabajará en la empresa.
- Director de Producción: Administración de la materia prima utilizada durante el proceso de producción.
- Director de Ventas: Coloca el servicio de la empresa en el mercado, interactuando con las empresas clientes.

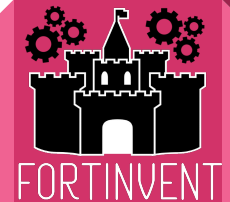




### 3. Plan de marketing



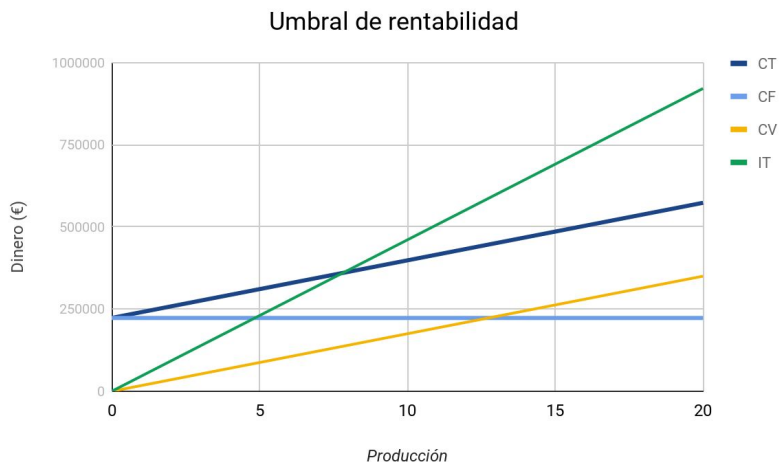
- El Producto:
  - Desarrollamos proyectos que requieran de conocimientos informáticos mediante la creación de grupos independientes y cualificados que sean capaces de realizarlos en un plazo de tiempo establecido
    - Distintos protocolos según el tipo de proyecto
  - Los programadores podrán publicar sus perfiles profesionales, de modo que si una empresa busca a un profesional para un contrato fijo, nosotros haremos de mediadores para que dicha entidad pueda añadir a su plantilla al programador que haya elegido



# 3. Plan de marketing



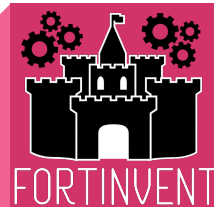
- Plan económico y financiero:



Punto muerto: 7 proyectos realizados

- Estrategias de promoción:

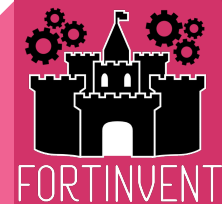
- Redes Sociales
- Eventos
- Anuncios
- Tarjetas de visita



## 4. Análisis de mercado



- El cliente:
  - Empresas que requieran de un servicio informático que pueda ser desarrollado por un equipo profesional ajeno a la entidad
  - Autónomos que requieran de asesoramiento (serán tratados como pequeñas empresas)
- Presentación e Imagen del producto:
  - Imagen y estética cuidada, sencilla y profesional
  - Un nombre que refleje nuestras inquietudes e ideales
  - Logotipo profesional y minimalista



## 4. Análisis de mercado



- Matriz Dafo. Debilidades y Fortalezas:

	<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<b>Freelancers</b>	Mayor número de empleados Mayor estabilidad económica	Poca flexibilidad en los horarios, ritmos de trabajo y objetivos
<b>Empresas Similares</b>	Gran abanico de proyectos disponibles	Menor grado de especialización en un sector concreto





## 5. Plan de producción

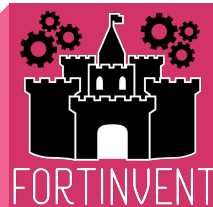


### - Proceso productivo:

Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4	Paso 5
Discusión grupal acerca del proyecto	Estudio individual de una porción del trabajo	Segunda reunión grupal para optimizar el proceso	Programación e implementación del trabajo de cada integrante	Revisión del trabajo y últimos retoques

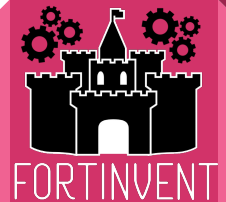


- Protocolos según tamaño del encargo:
  - Pequeño (1-3 trabajadores)
  - Mediano (4-5 trabajadores)
  - Grande (a partir de 6 trabajadores)



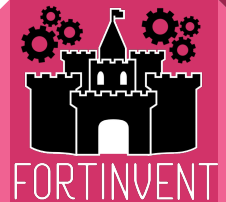
## 5. Plan de producción

- Proveedores:
  - Ikea nos proporcionará el mobiliario para las instalaciones.
  - MediaMarkt se encargará de darnos todo el material electrónico y acudiremos a ellos en caso de necesidad de reponer nuestros equipos.
  - Vistaprint, al que encargaremos 500 tarjetas de visita. Es una empresa que lleva más de 20 años encargándose del marketing de pequeñas empresas.
- Debido a la naturaleza de nuestro producto, no requeriremos de un aprovisionamiento constante por parte de los proveedores



## 6. Recursos humanos

- Contratación y coste del personal
  - Empezaremos con 2 programadores
  - Perfil profesional:
    - Gente joven
    - Algo de experiencia
    - Conocimiento extenso de los lenguajes de programación que requerirán los proyectos
- Plan de transferencia de personal:
  - Opción de traspaso del equipo encargado del proyecto para establecerse de manera fija en la empresa cliente
  - Implica un acuerdo previo entre ambas entidades



## 6. Recursos humanos

- Fuente de financiación:



- Capital social:

- Sociedad Limitada de 35000€
    - Capital aportado (7000€ / socio)

- Ayudas y Subvenciones:

- Ayudas de otras empresas.  
Ej: Enisa (25000-75000 €)
    - Junta de Andalucía

- Préstamos y créditos:

- Préstamo a BBVA - 60 meses
    - Préstamo a BBVA - 6 meses
    - Préstamo a Caixa Enginyers -5 años

