

GUION PLAN DE EMPRESA – *Miguel Bastos Gándara*

1 La idea de negocio.

1.1 Descripción de 3 ideas de negocio.

Idea 1 → *Página web/aplicación Interrail.*

- **Interés personal o ilusión en el proyecto:**

Este proyecto surge una tarde verano en la que estoy buscando rutas de interrail por Europa Central y me es casi imposible encontrarlas. Me hace ilusión ayudar a la gente a hacer un viaje en interrail en condiciones, como el que yo querría haber hecho, facilitando rutas y lugares de interés en la página de cada zona, además de visitarlas yo también.

- **Problema que resuelve y necesidad que cubrirá en los clientes:**

Pienso que ayudará a muchos potenciales clientes que quieran explorar Europa en interrail, ya que facilitaría mucho los viajes, ahorrándoles tiempo a la hora de organizar su viaje y dándoles rutas que seguir en todo momento para disfrutar al máximo de la experiencia.

- **¿Clientes?:**

Potencialmente, personas entre 18 y 30, sobre todo en verano, que quieran hacer un interrail (no sé un número exacto).

- **Propuesta de valor, que ofreces diferente:**

Rutas en ciudades, rutas entre ciudades, rutas entre países, lugares en donde comer, sitios interesantes de cada lugar por los que hacer turismo...

- **¿Recursos humanos? ¿Solo o alguien más?:**

La página web estaría creada y gestionada por mí, además de mantenida. Para las rutas, contactaría con “influencers” y “blogueros” para que viajaran y grabasen videos, hicieran fotos de los lugares, probaran rutas...

- **¿Recursos económicos? ¿Ayuda o financiación?:**

De primeras, dispongo de unos ahorros para abrir la página web, comprar el dominio, los servicios de servidor y pagar los viajes a las personas que harán los vídeos y fotos de las rutas.

Ventajas:

Pocos gastos de infraestructura → La inversión en una gran oficina o equipos costosos no será necesaria, ya que gran parte del trabajo se realizará en línea. La utilización de herramientas y plataformas de desarrollo web asequibles permitirá reducir los gastos iniciales, con un enfoque en asignar recursos adicionales a la mejora de la página web y la creación de contenido valioso para los usuarios.

Pocos empleados con mucha visibilidad → Brindar una atención personalizada y auténtica en cada aspecto de la plataforma. Con un enfoque único en el proyecto, los usuarios pueden esperar coherencia y autenticidad en cada detalle. La comunidad será valorada, y se alienta la colaboración para crear una plataforma excepcional para los amantes del Interrail.

Trabajo remoto → Flexibilidad de trabajar desde cualquier ubicación con acceso a Internet. Esto permite la posibilidad de viajar y explorar diferentes destinos de Interrail, enriqueciendo la experiencia y el conocimiento que se compartirá con los usuarios. El trabajo remoto proporciona flexibilidad para adaptar el horario de trabajo a las necesidades, lo que permite aprovechar al máximo la pasión por los viajes.

Desventajas:

Estacional → Casi la totalidad de los ingresos se generaría en verano o épocas estivales, lo que podría crear desafíos financieros durante el resto del año.

Necesita mucho tiempo para poder crear todas las rutas → Para proporcionar a los usuarios rutas de alta calidad y lugares de interés, se debe invertir tiempo significativo en la

investigación y planificación de cada itinerario. Esto podría resultar en un lanzamiento más lento de la plataforma y requerir un esfuerzo continuo para mantener y expandir el contenido.

Rango de edad muy bajo → El rango de edad entre 18 y 30 años, es relativamente limitado en comparación con un público más amplio. Esto puede afectar el alcance y el potencial de crecimiento de la plataforma, ya que excluye a otros grupos de edad que también pueden estar interesados en el Interrail.

Idea 2 → *Página web/aplicación eventos de los pueblos de Galicia.*

- **Interés personal o ilusión en el proyecto:**

Este proyecto surge hablando con mi madre sobre lo difícil que le es buscar eventos de los pueblos de alrededores de O Porriño en internet, y que me haría ilusión llevar a cabo por mi madre y por la gente que, como ella, pueda tener problemas para encontrarlos.

- **Problema que resuelve y necesidad que cubrirá en los clientes:**

Agilizará las búsquedas de eventos en los pueblos y ciudades de Galicia para salir de fiesta o ir a socializar.

- **¿Clientes?:**

Personas entre 15-90 años.

- **Propuesta de valor, que ofreces diferente:**

Una web ágil, con todos los eventos de Galicia, con sus horarios respectivos, ubicación, descripción, actividades, etc. dentro de una misma página.

- **¿Recursos humanos? ¿Solo o alguien más?:**

Creada y gestionada por mí, en contacto con todos los ayuntamientos de Galicia y con una gran base de datos donde almacenar todo lo extraído de los mismos.

- **¿Recursos económicos? ¿Ayuda o financiación?:**

De primeras, dispongo de unos ahorros para abrir la página web, comprar el dominio, los servicios de servidor, para posteriormente sacar dinero a base de anuncios.

Ventajas:

Pocos gastos de infraestructura → No es necesario invertir en una oficina física costosa ni en una gran cantidad de empleados. Esto se traduce en una mayor flexibilidad financiera para destinar recursos a la mejora de la plataforma y la expansión de la base de datos de eventos en Galicia.

Freelance → Esto ofrece la ventaja de acceso a una amplia gama de habilidades y conocimientos sin la necesidad de mantener una fuerza laboral a tiempo completo. Además, el trabajo con freelancers puede ser más rentable y escalable, permitiendo que el proyecto se adapte a las necesidades cambiantes.

Trabajo remoto → Dado que se trata de recopilar información y gestionar una plataforma en línea, tenemos la flexibilidad de trabajar desde cualquier ubicación con acceso a Internet. Esto no solo ahorra costos asociados a una ubicación física, sino que también permite una mayor adaptabilidad en cuanto al tiempo y la ubicación, lo que es especialmente valioso cuando se trabaja con eventos que ocurren en diferentes localidades de Galicia.

Desventajas:

Mucho trabajo de primeras → Proyecto ambicioso que requerirá un esfuerzo significativo desde el principio. La recopilación de datos de eventos, la creación y el diseño de la plataforma, y la promoción inicial para atraer a los usuarios demandarán una inversión importante de tiempo y recursos. Esto podría ser abrumador y requerirá una dedicación constante para llevar a cabo el

proyecto con éxito. Además, podría ser necesario sacrificar tiempo personal en las etapas iniciales del desarrollo.

Contacto continuo con ayuntamientos → Para mantener la plataforma actualizada y proporcionar información precisa sobre los eventos, se requerirá un contacto continuo con los ayuntamientos de Galicia. Esto puede ser una tarea compleja, ya que algunos ayuntamientos pueden no ser receptivos o pueden tener requisitos específicos para compartir datos. La necesidad de mantener una comunicación constante y gestionar relaciones con múltiples entidades gubernamentales podría consumir tiempo y recursos significativos.

Pérdidas el primer año como mínimo → Dado que el proyecto dependerá de la monetización a través de anuncios y la plataforma necesitará tiempo para crecer y atraer a un público suficiente, es probable que no genere ingresos sustanciales en sus etapas iniciales. Esto significa que debemos estar preparados para enfrentar pérdidas financieras y mantener un flujo de efectivo para respaldar las operaciones durante ese período.

Idea 3 → Desarrollo de aplicación/página web de drop-shipping.

- **Interés personal o ilusión en el proyecto:**

Este proyecto surge hablando con un amigo que está interesado en abrir una página web de este estilo para generar ingresos pasivos.

- **Problema que resuelve y necesidad que cubrirá en los clientes:**

Facilidad a la hora de buscar productos seleccionados, dándoles todas las facilidades para comprar en un entorno seguro.

- **¿Clientes?:**

Nicho de mercado del producto elegido (puede ser cualquiera, aunque las cámaras de seguridad en Francia se venden muy bien).

- **Propuesta de valor, que ofreces diferente:**

Web segura, con el producto que busca el usuario, envío rápido y garantía de 3 años.

- **¿Recursos humanos? ¿Solo o alguien más?:**

Creada y gestionada por un amigo y yo, con un gestor detrás y un abogado en nómina.

- **¿Recursos económicos? ¿Ayuda o financiación?:**

Inversión inicial de los dos, muy pequeña y accesible, para hacer cursos sobre el sector, comprar el dominio y productos.

Ventajas:

Dinero fácil → Una vez que la plataforma esté en funcionamiento y bien establecida, es posible generar ingresos de manera constante con un esfuerzo de mantenimiento relativamente bajo. Los clientes pueden realizar compras en línea a través de tu plataforma, y nosotros obtener comisiones por esas ventas sin necesidad de involucrarse en el almacenamiento de inventario o el envío de productos.

Trabajo remoto → Esto permite operar el negocio desde cualquier lugar con acceso a Internet, lo que proporciona flexibilidad en términos de ubicación y horarios. Esto facilita la conciliación entre trabajo y vida personal, y permite adaptar el estilo de vida a las necesidades del equipo. La gestión de proveedores, la atención al cliente y la supervisión de la plataforma son tareas que se pueden realizar en línea desde cualquier lugar.

Pocos gastos de infraestructura → No es necesario mantener un almacén o instalaciones de almacenamiento, lo que reduce los costos fijos. Además, los gastos de envío y logística suelen ser responsabilidad del proveedor, no de la entidad de drop-shipping. Esto permite enfocarse en la creación y gestión de la plataforma en línea, la inversión en marketing y la atención al cliente sin incurrir en costos significativos de almacenamiento o envío.

Desventajas:

Demasiados años de garantía en España → Esto puede representar un desafío para la entidad, ya que los costos asociados con garantías extensas podrían afectar los márgenes de beneficio. La necesidad de cumplir con las regulaciones locales de garantía puede requerir una inversión adicional en términos de recursos financieros y logísticos, lo que puede afectar la viabilidad del modelo de negocio.

Nicho de mercado muy reducido → Esto puede dificultar la generación de tráfico y ventas en la plataforma, ya que la entidad se enfoca en un grupo de consumidores específico. La limitación del mercado puede requerir estrategias de marketing más precisas y esfuerzos adicionales para captar la atención de los clientes potenciales.

Incertidumbre en la generación de dinero → Debido al nicho de mercado reducido y la necesidad de cumplir con largos períodos de garantía, existe una incertidumbre sobre la capacidad del proyecto para generar ingresos de manera constante y sostenible.

1.2 Maduración: valoración de las ideas generadas.

	IDEA 1	IDEA 2	IDEA 3
Interés	10	9	7
Problema/Necesidad	8	9	3
¿Pagarían?	7	9	3
Propuesta valor	9	9	7
Recursos humanos	5	10	8
Recursos económicos	7	10	9
TOTAL	46	56	37

Basándonos en esta evaluación, la *Página Web de Eventos de Pueblos de Galicia* es la que obtiene la puntuación más alta con un total de 56 puntos. Esta idea parece ser la más sólida en términos de solución de problemas para la sociedad, capacidad de generar ingresos y recursos disponibles.

La *Página Web de Interrail* obtiene una puntuación moderada con 46 puntos, lo que la sitúa en una posición intermedia en términos de viabilidad.

La *Página Web de Dropshipping* recibe la puntuación más baja con 37 puntos, lo que indica que podría necesitar mejoras en varios aspectos para aumentar su viabilidad.

1.3 Justificación de la elección de la idea final.

La elección final se inclina hacia la creación de la página web/aplicación de eventos de los pueblos de Galicia, y esta elección se basa en una serie de factores fundamentales que destacan la importancia de la creatividad, la innovación y la capacidad de asumir riesgos.

La idea de *eventos de pueblos de Galicia* se destaca por su potencial innovador y creativo, ya que aborda una necesidad concreta y ofrece una solución que podría marcar la diferencia en la vida de las personas que buscan actividades y eventos locales. Esta visión creativa y la capacidad de aportar algo nuevo al mercado son aspectos clave en la elección de esta idea.

Además, refleja la disposición a asumir riesgos. A pesar de los desafíos, como el contacto continuo con los ayuntamientos y la incertidumbre inicial en la generación de ingresos, la decisión muestra una voluntad de asumir estos riesgos en busca de una oportunidad de negocio prometedora. La persistencia es un atributo importante en este sentido, ya que la idea de eventos de pueblos de Galicia puede requerir tiempo y esfuerzo antes de alcanzar su pleno potencial.

La confianza en la viabilidad y el potencial de la idea respalda la decisión, pero no se pasa por alto la autocrítica. Esta elección se basa en una evaluación crítica de las ventajas y desventajas, lo que demuestra una toma de decisiones fundamentada y reflexiva.

Además, se reconoce la expansibilidad de la idea a lo largo del tiempo, lo que refleja la visión a largo plazo y la disposición a desarrollar y mejorar la plataforma con el tiempo. Esta elección no solo se trata de crear una solución para Galicia, sino de abrir la puerta a posibles colaboraciones y expansiones a nivel nacional e internacional, lo que subraya la ambición y la visión emprendedora detrás de esta decisión.

1.4 Presentación de los promotores del proyecto

El negocio será impulsado por *Miguel Bastos Gándara*, un apasionado desarrollador web de 26 años con una fuerte inclinación hacia la creatividad y una sólida tendencia a la innovación. Asumir el riesgo es una característica que me define, ya que, a pesar de mi falta de experiencia en el sector, estoy decidido a emprender este proyecto.

Mi creatividad y visión innovadora me impulsan a encontrar soluciones únicas para los desafíos que se presenten. La persistencia es una virtud que valoro profundamente, y estoy dispuesto a enfrentar obstáculos con determinación hasta alcanzar el éxito.

Mantengo una autoconfianza equilibrada con autocrítica, lo que me permite aprender de mis errores y mejorar constantemente. Mi capacidad de organización y de trabajo me permite abordar tareas de manera eficiente y mantener el proyecto en el buen camino.

Además, mis habilidades sociales son un activo valioso, ya que me permiten establecer relaciones sólidas con colaboradores, clientes y otras partes interesadas. Estoy comprometido a aprovechar estas habilidades para construir una red sólida en la industria de eventos y colaborar con expertos en el sector.

Esta combinación de creatividad, tendencia a la innovación, asunción de riesgos, persistencia, autoconfianza con autocrítica, capacidad de organización, capacidad de trabajo y habilidades sociales me capacitan para liderar este proyecto con éxito.

Mi vínculo personal con este proyecto es profundo, ya que mi madre me inspiró al expresar sus dificultades para encontrar eventos en los pueblos de Galicia. Esta experiencia personal me motiva a ayudar a mi madre y a otras personas que enfrentan problemas similares al buscar actividades locales. El compromiso de mejorar esta situación es el motor detrás de mi iniciativa.

A pesar de mi juventud y mi falta de experiencia, estoy comprometido a hacer todo lo posible para que este proyecto sea un éxito. Estoy abierto a trabajar con expertos en la industria y a seguir formándome para ofrecer un servicio de alta calidad a nuestros usuarios. Mi pasión por este proyecto y mi deseo de ayudar a la comunidad de Galicia me impulsan a superar cualquier desafío que se presente en el camino.