



SPATECH SOLUTIONS

PLAN DE VIABILIDAD

RAQUEL LIMPO MARTÍNEZ

Índice

Antecedentes y situación actual del sector	4
Contexto del país	4
Contexto nuevas tecnologías	5
Situación actual del sector del AR y la VR	6
Antecedentes y situación actual de las aplicaciones	9
Conectividad móvil global	9
Dispositivos conectados	10
Porcentaje de tráfico web por sistema operativo móvil	11
Tiempo que invierten diariamente los usuarios en los teléfonos móviles	11
Categorías de APPS con más tiempo invertido	11
Categorías de APPS que más invierten los usuarios con sus datos móviles	12
Visión del mercado de las aplicaciones móviles.....	12
Ranking de las categorías de APPS con más descargas e invierten monetariamente los usuarios según el APPS STORE.....	12
Idea de negocio	13
Flujogramas y esquemas de negocio.....	14
Oportunidad de negocio detectada.....	17
Bussines Model Canvas.....	17
Análisis de mercado.....	18
Análisis de entorno.....	18
Análisis del Entorno Externo:	18
Análisis del Entorno Interno:	19
Análisis PESTEL.....	21
Análisis DAFO	21
Público objetivo.....	23
Competencia:	23
Competencia en cuanto a softwares de gestión:	24
Competencia en cuanto a venta de productos y/o autocuidado.....	25
Competencia en cuanto a Software de aprendizaje de terapias con AR.....	25
Estrategias a seguir:	25
Análisis de Marketing	26
Definición del servicio	26
MassAr Pro	26
SkinSync Shop.....	28
CitiApp.....	28

Publicidad.....	29
Presupuesto de marketing	31
Participación en ferias y eventos:	31
Publicidad en redes sociales:	31
Colaboraciones con influencers:	31
Organización de webinars y seminarios en línea:	31
Publicidad en revistas especializadas:.....	32
Página web:	32
Plan de recursos humanos	33
Misión, visión y valores	33
Misión	33
Visión	33
Valores	33
Razón de ser	34
Forma jurídica de la empresa	34
Estructura interna de la empresa	35
Estructura organizacional	36
Salarios:	39
Organigrama	39
Localización y local	40
Análisis jurídico	40
Determinación de forma jurídica	40
Trámites para la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada	41
Trámites para registrar el software:.....	42
Cobertura de responsabilidades	42
Directivas y/o regulaciones a seguir:	43
Normativa de Propiedad Intelectual	43
Ley de Garantías:	43
Principios ergonómicos.....	43
Análisis económico- financiero	44
Presupuesto de inversiones	44
Requerimiento de hardware	44
Requerimiento de software	44
Presupuesto de financiación	46
Cuenta de resultados previsionales	48
Ingresos previsionales de MassAR Pro	48

Ingresos previsionales de SkinSync Shop.....	50
Ingresos previsionales de CitiApp.....	51
Total de beneficios brutos por año	51
Gastos previsionales	52
Cuenta de pérdidas y ganancias previsional	52
Balance de situación	53
Conclusiones	53
Bibliografía	55

Antecedentes y situación actual del sector

Antes de poder evaluar la viabilidad de la empresa será preciso saber cuál es la idea de negocio y su motivación junto al estado del sector. Esto será primordial para saber si es un buen momento para entrar en él con la nueva idea de empresa o no.

Contexto del país

Factores Políticos: En términos políticos, contamos con un marco de estabilidad política. Internamente, disfrutamos de un régimen democrático con instituciones sólidas, proporcionando un ambiente estable para el desarrollo empresarial. Además, mantenemos relaciones consolidadas con organizaciones internacionales clave. La promulgación de [La ley de empresas emergentes o ley de Startups en 2022](#) ha mejorado significativamente el entorno para la creación de nuevas empresas, ofreciendo incentivos y facilidades para startups, lo que favorece a SpaTech Solutions.

Factores Económicos: España ha experimentado una crisis económica y social en los últimos años, con altas tasas de desempleo y un consumo familiar limitado. Sin embargo, algunos indicadores muestran signos de recuperación. La economía europea también enfrenta incertidumbres. A pesar de estos desafíos, hay estabilidad en muchos aspectos económicos, lo que podría indicar una recuperación a largo plazo.

Factores Socioculturales: Existe una creciente conciencia sobre el bienestar y la salud, lo que puede aumentar la demanda de servicios de spa y productos naturales y orgánicos. Las preferencias estéticas también están cambiando, con una mayor valoración de productos de cuidado personal y cosméticos en la sociedad. Esta tendencia es respaldada por estudios que demuestran la importancia de estos productos para mejorar la autoestima y las relaciones sociales.

Factores Demográficos: España tiene una población envejecida, lo que puede impulsar la demanda de tratamientos anti-envejecimiento y cuidado de la piel. Los cambios en la estructura demográfica, como el aumento de la esperanza de vida y el envejecimiento de la población activa, también deben ser considerados en la estrategia empresarial.

Factores Tecnológicos: Los avances tecnológicos en equipos y maquinaria, así como en tecnología de la información, son importantes para la industria de spa y cosmética. La innovación en dispositivos de belleza en el hogar y el uso de aplicaciones móviles y realidad aumentada están cambiando la forma en que los consumidores acceden a los servicios de belleza y bienestar.

Factores Ambientales: La sostenibilidad se ha convertido en una preocupación importante para los consumidores, lo que impulsa la demanda de productos y servicios sostenibles y respetuosos con el medio ambiente. La reducción de la huella de carbono y la adopción de prácticas empresariales sostenibles son cada vez más importantes en el sector.

Factores Legales: Las leyes de privacidad y protección de datos son importantes en la recopilación y almacenamiento de información de clientes. Cumplir con estas regulaciones es fundamental para mantener la confianza del cliente y evitar posibles sanciones legales.

Contexto nuevas tecnologías

Actualmente, el uso de diferentes tecnologías está a la orden del día en la sociedad, ya no solo para el alcance de grandes empresas, sino que se ha observado un rápido avance en la integración de tecnologías digitales en la vida cotidiana. La pandemia mundial aceleró este proceso, ya que las personas buscaban formas alternativas de interacción y entretenimiento desde sus hogares. Durante este tiempo, empresas como Meta (anteriormente conocida como Facebook) comenzaron a centrarse en el desarrollo del metaverso, una forma de realidad virtual que prometía revolucionar las comunicaciones y las relaciones sociales.

El metaverso, visto como el futuro de la interacción en línea, atrajo la atención de gigantes tecnológicos como Microsoft generando un crecimiento exponencial en el interés por esta tecnología. Sin embargo, a medida que la inteligencia artificial (IA) ganaba terreno, especialmente con la llegada de ChatGPT, el enfoque del sector tecnológico se desplazó hacia la integración de la IA en diversas aplicaciones y servicios.

Aunque el metaverso experimentó un auge inicial, su protagonismo disminuyó en 2023, evidenciado por el cierre de proyectos relacionados con él, como la comisión de Disney. No obstante, empresas como Meta continúan explorando esta tecnología, aunque ahora con una perspectiva a más largo plazo. Paralelamente, la aparición de tecnologías como la realidad mixta, que combina elementos del mundo real y virtual, está abriendo nuevas oportunidades en experiencias de usuario más inmersivas y personalizadas.

A día de hoy y desde principios del año pasado, la Inteligencia artificial, la IA, le ha ganado mucho terreno al desarrollo del metaverso gracias a la aparición de ChatGPT. Además, la compra realizada por Microsoft de ChatGPT no ha hecho más que ayudar al impulso de esta tecnología. A partir de la aparición de este chat, se generaron muchos similares con diferentes funciones, como Perplexity para obtener información de fuentes veraces, o Copy.ai para generar textos de forma rápida y sencilla. La propia empresa Meta, principal propulsor del metaverso, ha cambiado a un enfoque centrado en la IA a corto plazo. Sin embargo, estas dos tecnologías pueden llegar a ser dos realidades complementarias.

Junto a ello, cabe destacar que otras grandes empresas se siguen interesando por esta tecnología. El mayor ejemplo es Apple y el desarrollo de sus propias gafas de realidad mixta. Que una empresa como la fundada por Steve Jobs se interese por el desarrollo de hardware es un significativo de que estas tecnologías tienen futuro y hay que continuar con su desarrollo. No se puede obviar que dentro del uso de tecnologías de realidad aumentada y realidad virtual o existe interés en unirlos. Por ello, se ha creado el concepto de la realidad mixta con el llamado “passthrough”, en castellano, a través de o paso a través de. Esta tecnología consiste en la combinación ideal de los mundos real y virtual para abrir nuevas oportunidades en las experiencias de realidad mixta, es decir, aquellas que unen la realidad virtual, aumentada y la propia realidad. El passthrough proporcionará productividad, presencia social compartida y una combinación de sensaciones en el juego y aprendizaje al mezclar la emoción del mundo virtual y la comodidad y familiaridad del mundo real. Esta tecnología incluirá posibilidad de unir varias capas de VR, así como de customizar estas. Promete ser una combinación customizable del mundo virtual con el real con las ventajas de ambos, no obstante, todavía cuenta con un largo camino por recorrer. Se podrá acceder a ella mediante

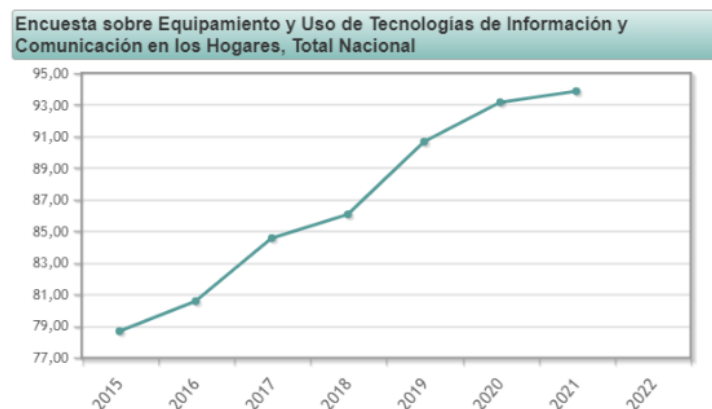
dispositivos específicos, que, a diferencia de las gafas de VR o AR conocidas, graban el entorno físico con cámaras exteriores y lo muestran en pantallas opacas, pudiendo modificar los elementos de realidad aumentada como se desee. La reconstrucción mediante IA de estos dispositivos produce resultados de alta calidad, pudiendo unir un metaverso y el mundo real, al proyectar el primero en realidad aumentada. Un ejemplo de estos puede ser las Meta Quest Pro, Varjo XR-3, Lynx R-1 y el nuevo lanzamiento de Apple. La llegada de Apple mediante el desarrollo de sus propias gafas para disfrutar de este tipo de tecnologías ha revolucionado el mercado. Esto puede ser un significativo de que en un futuro cercano diferentes marcas se interesen por esta tecnología y el mercado se vuelva más atractivo. El futuro del metaverso y las tecnologías que emplea puede estar marcado por el uso que efectúen de la IA generativa. Esta tecnología puede resolver el principal cuello de botella del metaverso, la creación de contenidos, para poder así seguir desarrollando esta tecnología y que triunfe dentro del sector

Situación actual del sector del AR y la VR

Antes de poder hablar del sector que se va a tratar en concreto, hay que hablar de la influencia de internet en los últimos años en España. Esto se debe a que gracias a internet se puede contar hoy en día con las nuevas tecnologías como la que se va a tratar a continuación. El éxito de las tecnologías actuales reside principalmente en el gran uso que realizan las personas de internet, independientemente de su edad. Esto se ve plasmado en los siguientes datos:

Fuente: INE

<https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=45877#!tabs-grafico>



Como se puede comprobar en los últimos años se ha incrementado hasta casi estar cerca del 95% de la población que usa internet. Este hecho ha implicado que se incentive el empleo de las diferentes tecnologías y se mejore su uso independientemente de la edad. El hecho de emplear tanto la utilización de internet ha producido que, dentro del sector de las TIC, al que pertenece la empresa de nueva creación a tratar a lo largo del trabajo, ha posibilitado la opción de teletrabajar. Pese a que en España aún no es una modalidad que esté extendida, como se puede ver en el siguiente gráfico, dependiendo del sector sí que tiene más o menos peso. Esto hace que en sectores como el del desarrollo de la VR, sector TIC, tenga mayor peso.

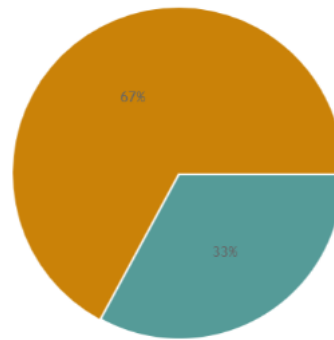
T Leyenda: **Naranja** → Su trabajo principal no les permite teletrabajar

Verde → Su trabajo principal les permitiría teletrabajar total o parcialmente

Fuente: INE

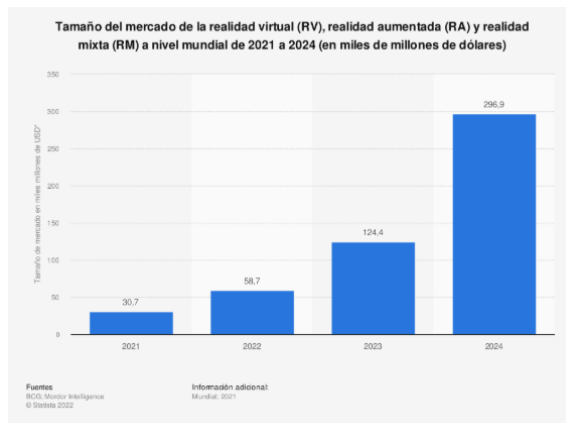
<https://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?tpx=55128#!tabs-grafico>

Personas ocupadas, Total Personas, Disponibilidad teletrabajo



En cambio, si se mira solamente al sector de las TIC, sector al que está enfocado la empresa que se plantea en este trabajo, la situación cambia enormemente hacia las personas que sí que realizan teletrabajo. En el gráfico a continuación se puede ver como solo una parte pequeña del sector no permite el teletrabajo, lo que indica que la posibilidad de captar talento fuera de la sede empresarial es más amplia.

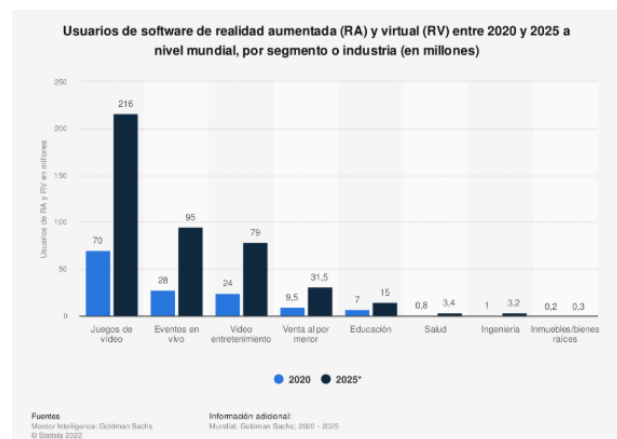
Entrando más a fondo en el sector, se puede comprobar como en España no cuenta con sus grandes empresas dedicadas a actividades tecnológicas. Sin embargo, existe un gran crecimiento dentro del sector y con grandes previsiones, como se puede comprobar a nivel mundial: Entrando más a fondo en el sector, se puede comprobar como en España no cuenta con sus grandes empresas dedicadas a actividades tecnológicas. Sin embargo, existe un gran crecimiento dentro del sector y con grandes previsiones, como se puede comprobar a nivel mundial:



Fuente: Statista

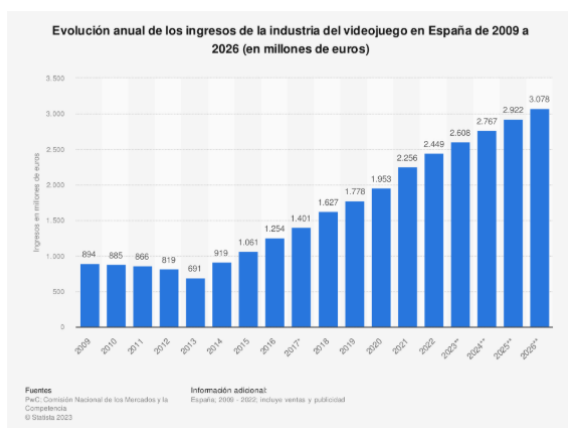
<https://es.statista.com/estadisticas/662028/tamano-de-mercado-mundial-de-la-realidad-virtual-aumentada-extendida/>

Estas previsiones a futuro con un punto positivo de la capacidad de creación de nuevas empresas relacionadas con las tecnologías escogidas como es la realidad virtual. Este futuro con grandes posibilidades, lo que indica es que el sector va a ser una de las principales fuentes de trabajo del futuro. Además, unido a ello, se puede apreciar la subida del uso de software de realidad virtual por los hogares y diferentes ámbitos:



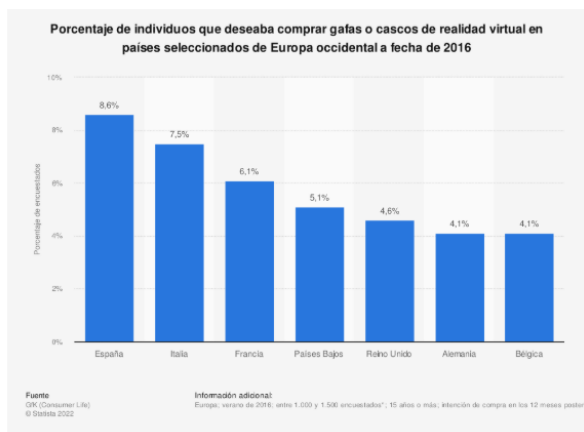
Fuente: Statista <https://es.statista.com/estadisticas/662028/tamano-de-mercado-mundial-de-larealidad-virtual-aumentada-extendida/>

Como se puede apreciar, ya no solo se empleará en videojuegos, sino que se incluirá la tecnología escogida para el producto de la empresa en muchos otros sectores. Ya en 2022 se realizó un estudio en el que la inversión en nuevas tecnologías relacionadas con la realidad virtual y aumentada a nivel mundial iba a incrementarse considerablemente:



Fuente: Statista <https://es.statista.com/estadisticas/472618/p-revision-de-facturacion-de-laindustria-de-los-videojuegos-en-espana/>

Unido a estos datos, se puede comprobar que los españoles ya en el año 2016 tenían gran interés en el sector de la realidad virtual, como se puede apreciar en la siguiente gráfica en la cual España supera a otros países europeos en el interés de la compra de hardware para la realidad virtual:



Fuente: <https://es.statista.com/estadisticas/687829/intencion-de-compra-de-gafas-y-cascos-derealidad-virtual-europa-occidental/>

El sector a su vez se quiere enfocar a un entorno más asequible y accesible para todos, por lo que será interesante contar con empresas que lleguen más al usuario final y no tan enfocadas en grandes proyectos para otras empresas. Se desea que estas tecnologías lleguen al alcance de todos. A su vez, este sector quiere aportar un mayor impacto social mediante los posibles usos de su tecnología, no quedarse solo en el diseño de ayudas empresariales. El interés en el impacto social es un indicativo del cambio de la sociedad hacia un mundo más centrado en la salud mental de las personas, lo que hace que los trabajos se centren mucho en la experiencia del usuario. Hay que añadir que el desarrollo del sector desea construir una relación más cercana entre las marcas y el usuario final, ayudando al impacto social mencionado.

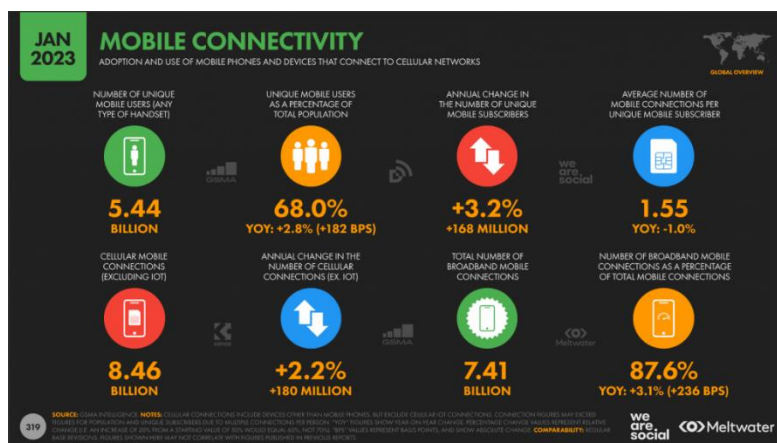
Antecedentes y situación actual de las aplicaciones

El desarrollo de aplicaciones web y móviles ha experimentado una notable evolución en las últimas décadas. Desde los primeros sitios web estáticos hasta las aplicaciones web interactivas y las potentes aplicaciones móviles, la tecnología ha avanzado para ofrecer experiencias digitales más enriquecedoras y funcionales.

La proliferación de smartphones y tablets ha sido un factor determinante en el crecimiento de este sector. La portabilidad y omnipresencia de los dispositivos móviles han generado una creciente demanda de aplicaciones que permitan a los usuarios acceder a servicios y contenido en cualquier momento y lugar.

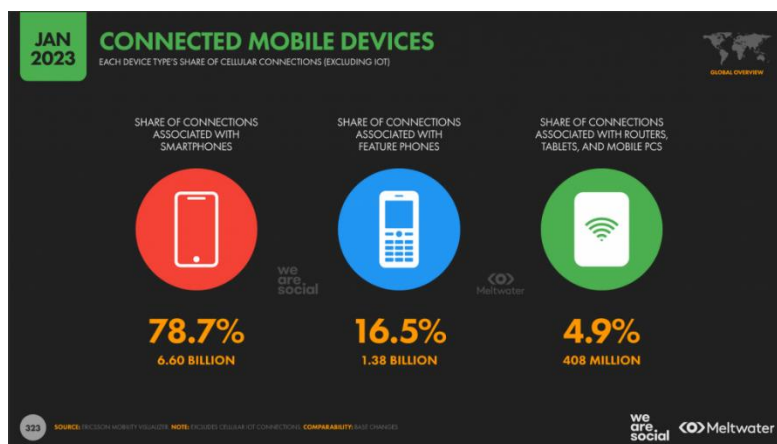
Actualmente, hay alrededor de 5,44 mil millones de usuarios únicos con dispositivos móviles, lo que representa aproximadamente el 68% de la población mundial, con un crecimiento anual del 3,2%, lo que equivale a unos 168 millones de nuevos usuarios.

El promedio global de la cantidad de tarjetas SIM por suscriptor es de 1,55. Además, en el mundo existen aproximadamente 8,46 mil millones de conexiones móviles activas, excluyendo la Internet de las cosas (IoT), lo que supone un aumento del 2,2%, es decir, unos 180 millones más.



Además, se registran alrededor de 7,41 mil millones de conexiones móviles de banda ancha, lo que representa aproximadamente el 87,6% de todas las conexiones móviles. Conexión de dispositivos móviles. El 78,7% de las conexiones móviles se llevan a cabo mediante

smartphones o teléfonos inteligentes, mientras que el 16,5% corresponden a teléfonos móviles convencionales. Por otro lado, el 4,9% está asociado a routers, tablets y dispositivos móviles tipo PC.



Conectividad móvil global

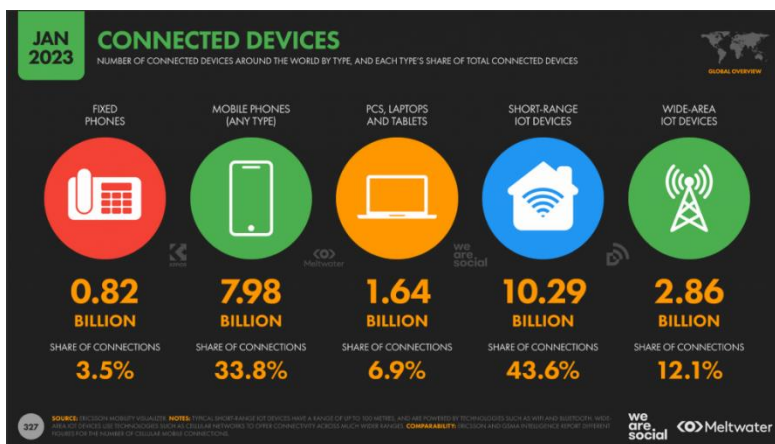
Se presenta la media del porcentaje de la conectividad global que es de 105,6% comparándose con la población global, esto significa que supera la cantidad de personas que hay dentro de un país, ya

que, muchos usuarios poseen varios equipos móviles.

Dispositivos conectados

Se presenta el número total de los dispositivos usados para la conexión móvil en el mundo, según su tipo, cantidad y el porcentaje que representa:

- **Dispositivos de IOT de corto alcance (Wi-Fi, Bluetooth LE, Zigbee y Thread.** Hay unos 10,29 mil millones en el mundo, que representa el 43,6% de las conexiones.
- **Teléfonos móviles.** Hay unos 7,98 mil millones en el mundo, que representa el 33,8% de las conexiones.
- **Dispositivos de IOT de amplia área.** Hay unos 2,86 mil millones en el mundo, que representa el 12,1% de las conexiones.
- **PC, laptops y tables.** Hay unos 1,64 mil millones en el mundo, que representa el 6,9% de las conexiones.
- **Teléfono fijo.** Hay unos 820 millones en el mundo, que representa el 3,5% de las conexiones.

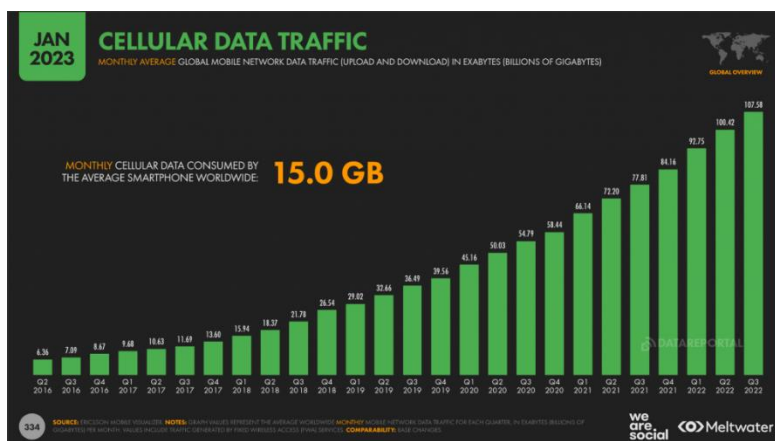


*datos extraídos de <https://yiminshum.com/eestadistica-movil-apps-mundo-2023/> *

El incremento en la conectividad a internet, especialmente a través de redes de alta velocidad como 4G y 5G, ha simplificado el acceso a aplicaciones web y móviles más sofisticadas y enriquecidas con contenido multimedia.

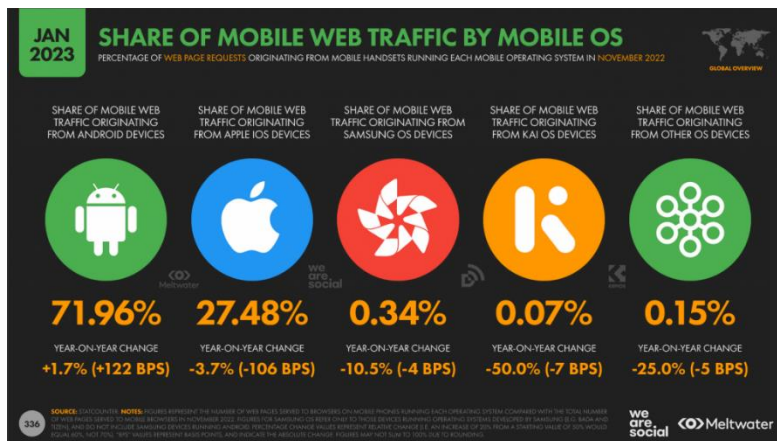
Los cambios en los hábitos y expectativas de los usuarios, tales como la preferencia por la comodidad, la personalización y la interactividad, han generado una mayor demanda de aplicaciones que proporcionen experiencias de usuario excepcionales.

En cuanto al tráfico de datos móviles, a nivel global se registra un promedio mensual de consumo de datos de red móvil en exabytes (miles de millones de gigabytes). En promedio, cada usuario consume alrededor de 15 GB mensuales en todo el mundo. Durante el tercer trimestre de 2022, el consumo alcanzó aproximadamente los 107,58 exabytes.



Porcentaje de tráfico web por sistema operativo móvil

El tráfico generado por dispositivos con el sistema operativo Android representa el 71.96%, mientras que iOS abarca el 27.48%. Además, se observa una participación significativa del sistema operativo Samsung OS, con el 0.34%, seguido por Kai OS con el 0.07%. Otros sistemas operativos móviles representan el 0.15% restante.



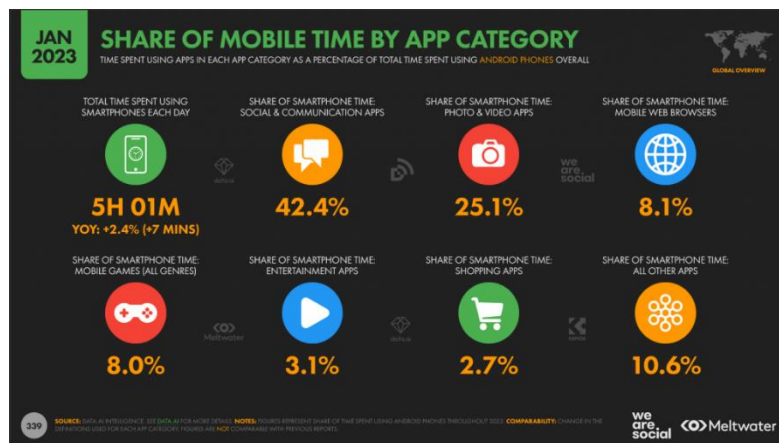
Tiempo que invierten diariamente los usuarios en los teléfonos móviles

El promedio global que invierten los usuarios es de 5 horas y 1 minuto al día en el teléfono móvil, realizando cualquier tipo de actividad.

Categorías de APPS con más tiempo invertido

Según el tipo de categoría de las aplicaciones móviles, los usuarios invierten de diversas maneras su tiempo dentro de cada uno de ellas, quedando de la siguiente manera:

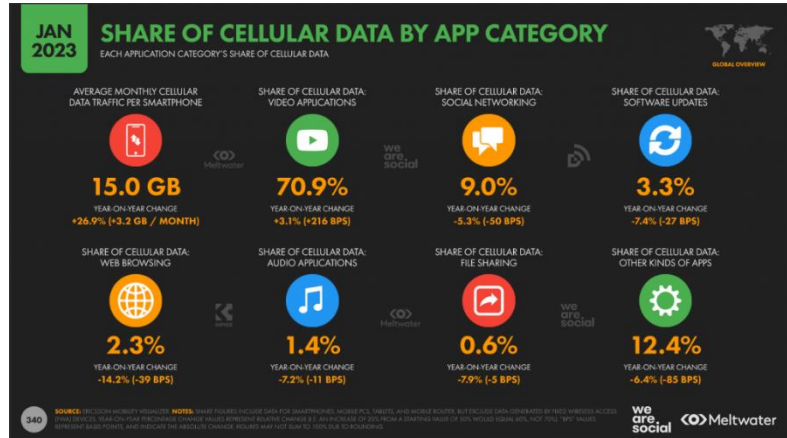
- 42,4% APPS para la comunicación y entornos sociales.
- 25,1% APPS para las fotos y videos.
- 8,1% Navegadores.
- 8% videojuegos.
- 3,1% APPS relacionado con el entretenimiento.
- 2,7% APPS relacionado con las compras o shopping.
- 10,6% otros APPS.



Categorías de APPS que más invierten los usuarios con sus datos móviles

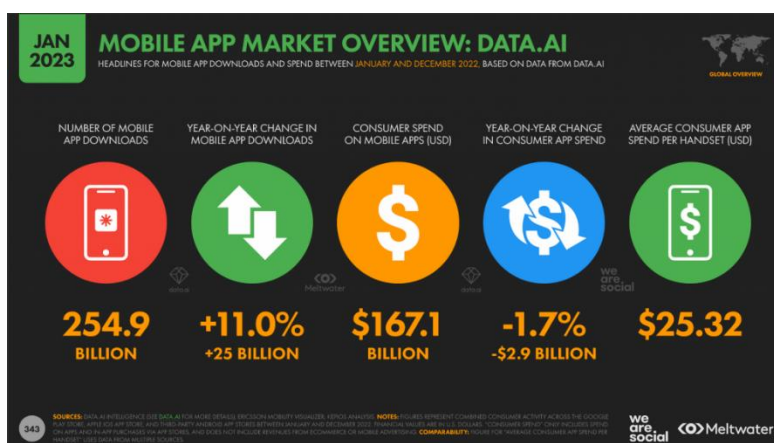
Como se presentó anteriormente los usuarios invierten unos 15 GB por mes, partiendo desde este punto, la inversión según por categoría de APPS que realizan cada persona queda de la siguiente manera:

- 70,9% en aplicaciones de videos.
- 9% en medios sociales.
- 3,3% en actualizaciones de software.
- 2,3% en navegadores.
- 1,4% en aplicaciones relacionado con la música y audio.
- 0,6% en la opción de compartir archivos.
- 12,4% en otras aplicaciones o acciones de mejora para el teléfono móvil.



Visión del mercado de las aplicaciones móviles

Los datos presentados se basan en la información recopilada por Data.AI a lo largo del año 2022. Durante este periodo, se descargaron aproximadamente 254.9 mil millones de aplicaciones móviles, lo que representa un notable crecimiento del 11% con respecto al año anterior. En cuanto a la inversión de los usuarios en la adquisición de aplicaciones exclusivas o premium con características únicas, alcanzó los 167.1 mil millones de USD. Sin embargo, se registró un ligero decrecimiento del 1.7%, equivalente a 2.9 mil millones de USD menos en comparación con el año anterior. En promedio, cada usuario invirtió alrededor de 25.32 USD al año en la compra de aplicaciones.



Ranking de las categorías de APPS con más descargas e invierten monetariamente los usuarios según el APPS STORE

Este ranking presentado se divide en 2 secciones principales que son las App Store: Google Play y iOS Store, y posteriormente se presenta una subdivisión entre las categorías con más descargas y que más invierten económicamente los usuarios.

Google Play: Es una tienda digital a la que las personas acceden en busca de sus apps, juegos, películas, programas de TV y libros favoritos.

Categorías con más descargas

1. Videojuegos.
2. Herramientas.
3. Entretenimiento.
4. Finanzas.
5. Social.
6. Comunicación.
7. Compras.
8. Editores de videos.
9. Productividad.
10. Música y audio.

Categorías que más invierten los usuarios

1. Videojuegos.
2. Entretenimiento.
3. Social.
4. Productividad.
5. Citas.
6. Salud y Fitness.
7. Deportes.
8. Comics.
9. Libros y referencias.
10. Estilo de vida o lifestyle.

App Store: Es una plataforma que ofrecen aplicaciones móviles para los dispositivos con sistema operativo iOS y Mac Os de la empresa Apple.

Categorías con más descargas

1. Videojuegos.
2. Utilities.
3. Entretenimiento.
4. Foto y video.
5. Compras.

6. Redes sociales.
7. Finanzas.
8. Estilo de vida o lifestyle.
9. Productividad.
10. Educación.

Categorías en las que más invierten los usuarios

1. Videojuegos.
2. Entretenimiento.
3. Foto y video.
4. Redes sociales.
5. Estilo de vida o lifestyle.

6. Libros.
7. Música.
8. Salud y Fitness.
9. Educación.
10. Productividad



Como hemos observado, el mercado actual de aplicaciones web y móviles es sumamente diverso, abarcando una amplia variedad de categorías e industrias verticales. Desde aplicaciones de redes sociales y mensajería hasta plataformas de comercio electrónico, servicios bancarios, salud, educación y entretenimiento, existe una aplicación para casi cualquier necesidad o interés.

Las plataformas móviles principales, como iOS y Android, dominan el mercado de aplicaciones móviles, ofreciendo millones de aplicaciones disponibles en sus respectivas tiendas. Esta situación ha generado un entorno altamente competitivo para desarrolladores y empresas que buscan destacarse entre una amplia gama de opciones.

La adopción de tecnologías emergentes, como Progressive Web Apps (PWA), realidad aumentada (AR), realidad virtual (VR) e inteligencia artificial (IA), está revolucionando la manera en que interactuamos con las aplicaciones web y móviles. Estas innovaciones proporcionan nuevas oportunidades para la diferenciación y la innovación en el mercado.

La experiencia del usuario (UX) y la experiencia del usuario móvil (UX móvil) son aspectos cruciales para el éxito de las aplicaciones web y móviles en la actualidad. Las empresas están invirtiendo cada vez más en diseño centrado en el usuario, usabilidad y accesibilidad para garantizar que sus aplicaciones sean intuitivas, atractivas y fáciles de usar.

En resumen, el sector de las aplicaciones web y móviles está en constante evolución, impulsado por avances tecnológicos, cambios en el comportamiento del usuario y la creciente demanda de experiencias digitales innovadoras. Las empresas que puedan adaptarse rápidamente a estos cambios y ofrecer aplicaciones de alta calidad que satisfagan las necesidades y expectativas de los usuarios estarán mejor posicionadas para tener éxito en este competitivo mercado.

Idea de negocio

SpaTech Solutions es una innovadora empresa de aplicaciones diseñada específicamente para revolucionar la industria de spas y tiendas de cosmética. Nuestra suite de aplicaciones incluye herramientas tanto para profesionales como para clientes, brindando una experiencia completa y personalizada en el mundo del bienestar y la belleza.

Con **CitiAPP**, ofrecemos a los propietarios de spas y salones una solución integral para administrar citas y gestionar la información de los clientes de manera eficiente. Esta aplicación simplifica el proceso de reserva y seguimiento, permitiendo a los negocios enfocarse en brindar servicios excepcionales.

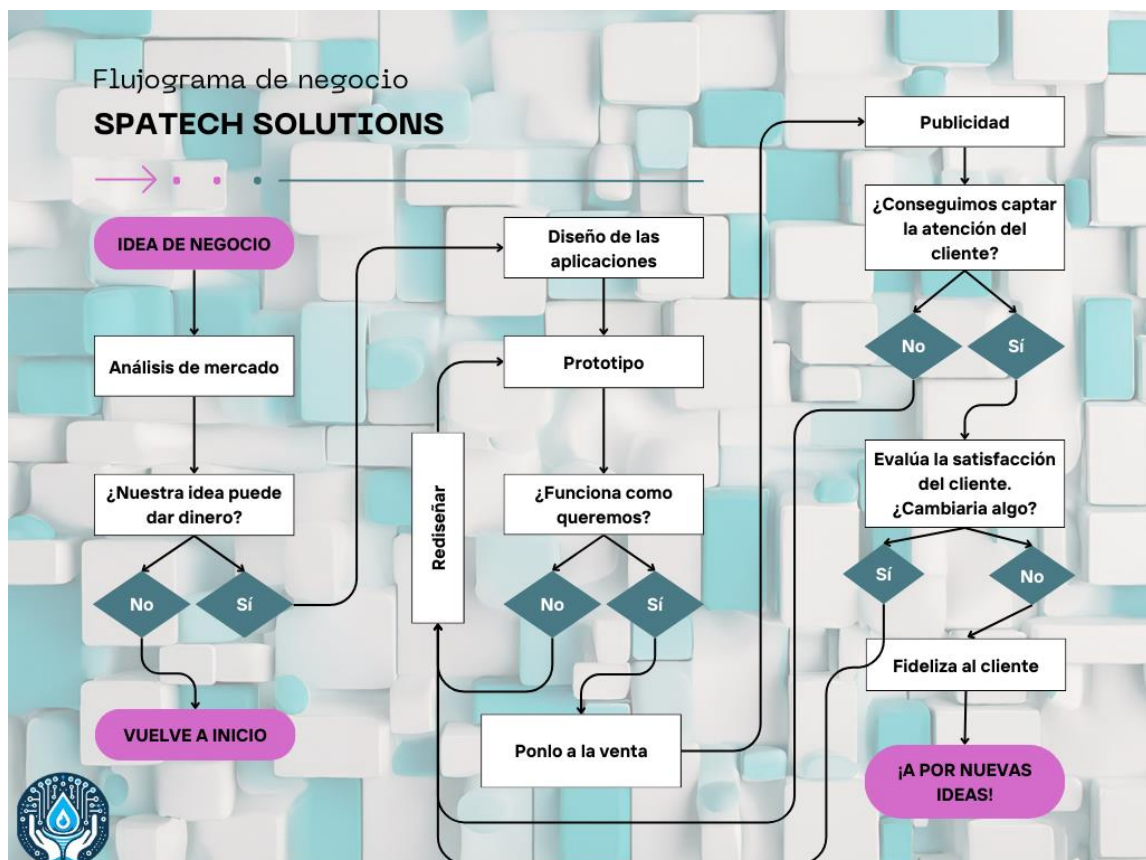
Para los profesionales del sector, presentamos **MassAr Pro**, una aplicación revolucionaria que utiliza realidad aumentada para ofrecer entrenamiento interactivo en masajes y tratamientos corporales y faciales. Con esta herramienta, los terapeutas pueden perfeccionar sus habilidades, aprender maneras de evitar lesiones mediante la corrección postural y explorar nuevas técnicas de manera inmersiva y práctica. Está principalmente pensada para que los spas internacionales puedan formar exactamente igual a todos sus terapeutas de manera segura y poder proporcionar así la misma experiencia en todos los salones, pero también puede usarse en escuelas, tanto

presenciales como online, ofertando con el curso la adquisición de las gafas y los QR necesarios.

Por último, pero no menos importante, **SkinSync Shop** es nuestra aplicación dirigida a los clientes finales. Las empresas de cosmética que compren esta aplicación ingresan su base de datos de productos y la personalizan bajo su nombre y diseño. Una vez terminada esa fase y lanzada al público, esta aplicación utiliza un cuestionario rápido para crear rutinas de cuidado de la piel adaptadas a las necesidades individuales de cada usuario, incluyendo AR que puede usarse desde la cámara del ordenador o el móvil para aprender a maquillarse o a hacerse un masaje facial breve. Además, ofrece una amplia gama de productos cosméticos disponibles para su compra directa, todo ello integrado en una experiencia de compra fluida y satisfactoria.

En conjunto, nuestras aplicaciones ofrecen una solución integral que impulsa la eficiencia para los negocios de spa y cosmética, al tiempo que mejora la experiencia del cliente.

Flujogramas y esquemas de negocio



COMO HACER UNA APLICACIÓN

Planificación

Antes de comenzar el desarrollo, es crucial entender las necesidades del mercado, la competencia existente y las tendencias en el sector del bienestar y la belleza.

Codificación

Este es el proceso de escribir el código de la aplicación. Se deben seguir las mejores prácticas de codificación para asegurar que el código sea limpio, eficiente y fácil de mantener.

Integración

Una vez que las partes individuales de la aplicación han sido probadas, se deben integrar y probar juntas para asegurar que funcionan correctamente en conjunto.

Compatibilidad

Se deben realizar pruebas en diferentes dispositivos y sistemas operativos para asegurar que la aplicación funciona correctamente en todos ellos.

Diseño de la arquitectura de software

Se debe diseñar la estructura de la aplicación, incluyendo la organización de los módulos de código, las relaciones entre ellos y cómo se comunicarán.

Pruebas

Durante y después de la codificación, se deben realizar pruebas unitarias para asegurar que cada parte del código funciona como se espera.

Optimización

Se deben realizar pruebas de rendimiento y, si es necesario, optimizar el código para asegurar que la aplicación funcione de manera eficiente.



Oportunidad de negocio detectada

Tras mi larga experiencia en este entorno, he podido ir tomando nota de los diferentes desafíos y dificultades que se encuentran en el sector de los spas, tanto a nivel de administración, de terapeuta y de cliente.

Para los propietarios de spas, uno de los principales problemas es la gestión eficiente de las citas y la información de los clientes. Muchas veces, los sistemas tradicionales de reserva son engorrosos y propensos a errores, las fichas de clientes no se encuentran y por lo tanto se terminan duplicando lo que resulta en una experiencia insatisfactoria tanto para el negocio como para los clientes, impidiendo un seguimiento correcto, la personalización de los servicios y la fidelización de los clientes.

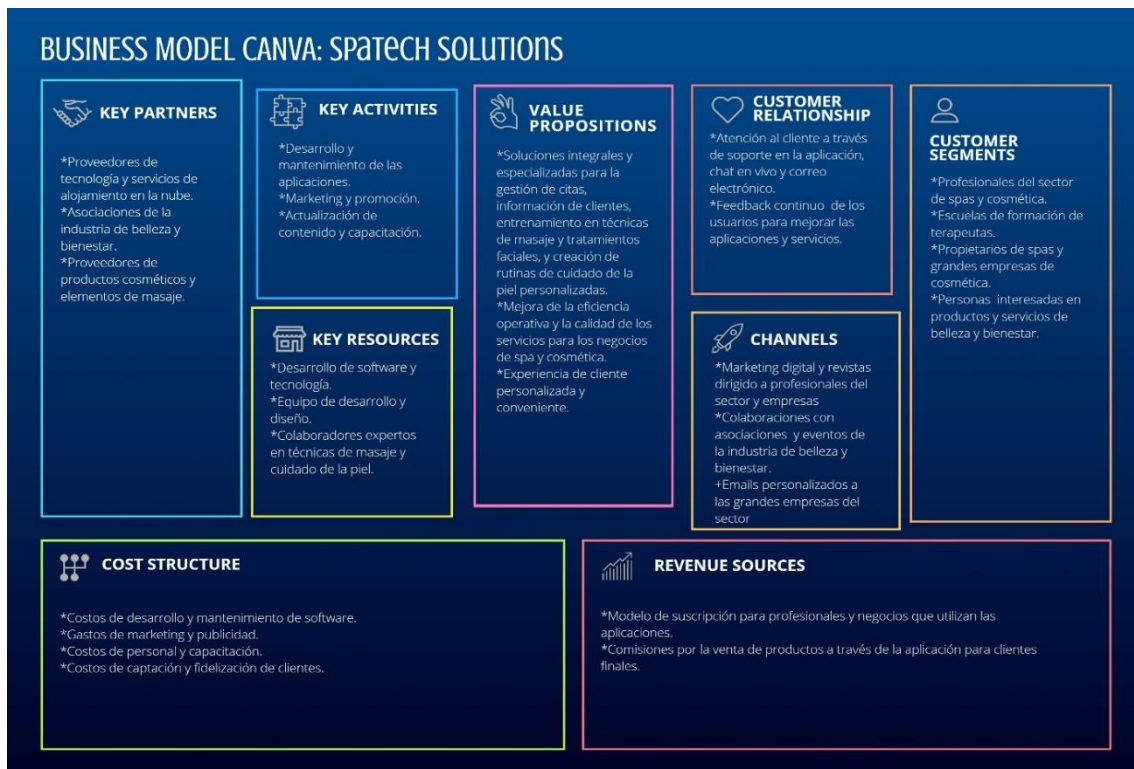
Por otro lado, los profesionales del sector enfrentan desafíos en términos de actualización de habilidades y aprendizaje continuo. La formación tradicional puede ser costosa y limitada en cuanto a acceso y disponibilidad. Existe una necesidad de herramientas innovadoras que permitan a los terapeutas mejorar sus técnicas y su postura de manera práctica y efectiva en el limitado tiempo que tienen.

Empresas que forman a docenas o incluso a cientos de masajistas al año alrededor del mundo, como Steiner o Lush, requieren de formaciones rápidas, que el tratamiento y la experiencia sean exactamente los mismos esté el masajista en Inglaterra, en Estados Unidos o en un crucero por Japón.

En cuanto a los clientes finales, la principal necesidad radica en la búsqueda de soluciones personalizadas para el cuidado de la piel y la belleza. Con la creciente conciencia sobre la importancia del autocuidado, los consumidores buscan productos y servicios que se adapten a sus necesidades individuales y les brinden resultados visibles. Sin embargo, encontrar la combinación adecuada de productos puede ser abrumador y confuso, hay demasiada información en la red y mucha se contradice, es difícil sin la orientación adecuada y no siempre se tiene el tiempo necesario para investigar.

Business Model Canvas

La idea de negocio es el punto de partida crucial para la creación de una empresa, ya que sirve como base para evaluar todos los factores que intervienen en el proceso de fundación. Para facilitar la comprensión y resolución de posibles dudas durante este proceso, se utilizará un Business Model Canvas (BMC). Este modelo visual ordena las ideas y define el modelo de negocio de manera rápida y sencilla, permitiendo identificar fortalezas y debilidades. Además, el BMC ayuda a ahorrar tiempo al ser un método ágil, favorece la innovación al encontrar el valor añadido de la empresa, y promueve el orden y la estrategia al definir adecuadamente el producto o servicio, así como las fuentes de ingresos. Al analizar nueve elementos clave de una empresa, como segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones con los clientes, ingresos, recursos, actividades, socios y costos, el BMC proporciona una visión global y concisa en un solo folio. A partir de la idea de negocio de esta empresa, se ha elaborado un BMC para guiar el proceso de fundación.



Análisis de mercado

A la hora de crear una empresa es necesario saber cómo se encuentra el mercado en el cual se va a introducir. Se va a realizar un análisis del mercado con el objetivo de comprobar si se tiene cabida en él. Para su realización, se efectuará un análisis del entorno externo e interno con el fin de obtener un DAFO y verificar el estado de cara a introducirse en él.

Análisis de entorno

Análisis del Entorno Externo:

- **Tendencias Tecnológicas:**
 - La realidad aumentada (AR) y la realidad virtual (VR) están experimentando un crecimiento significativo en diversas industrias, desde el entretenimiento hasta la educación y la medicina.
 - El desarrollo de hardware más potente y asequible, como visores VR y dispositivos móviles avanzados, está ampliando el alcance y la adopción de estas tecnologías.
 - Las aplicaciones en ordenadores, tablets y móviles están experimentando un gran crecimiento y se espera que las destinadas al sector comercio y bienestar sigan creciendo.
- **Competencia:**
 - El mercado de la AR y la VR es altamente competitivo, con empresas establecidas y startups compitiendo por una cuota de mercado.

- Competidores directos como Oculus (Facebook), HTC Vive, Microsoft HoloLens, entre otros, pueden tener recursos significativos para la investigación y el desarrollo de aplicaciones parecidas.
- El mercado de la belleza y el autocuidado está altamente fragmentado, con una amplia gama de competidores que van desde grandes marcas internacionales hasta marcas independientes y startups.
- Es importante realizar un análisis detallado de la competencia para identificar oportunidades de diferenciación y posicionamiento en el mercado.
- **Regulaciones y Normativas:**
 - El desarrollo de tecnologías AR/VR puede estar sujeto a regulaciones relacionadas con la privacidad de datos, seguridad y estándares de contenido.
 - Es importante estar al tanto de las regulaciones locales e internacionales que puedan afectar el desarrollo y la comercialización de productos de AR/VR.
 - La industria de la belleza está sujeta a regulaciones estrictas en cuanto a la seguridad de los productos, etiquetado, publicidad y prácticas de fabricación.
 - Es crucial cumplir con las normativas locales e internacionales y mantenerse al tanto de los cambios regulatorios que puedan afectar la comercialización y distribución de productos de belleza.
- **Mercado Objetivo:**
 - Identificar segmentos de mercado específicos que puedan beneficiarse más de nuestras aplicaciones
 - Adaptar las estrategias de marketing y ventas para llegar a estos segmentos de manera efectiva
 - Identificar segmentos específicos de mercado dentro del sector de la belleza y el autocuidado, como productos para el cuidado de la piel, maquillaje, cuidado del cabello, etc.
 - Adaptar las estrategias de marketing y ventas para llegar a estos segmentos de manera efectiva, utilizando tácticas como la segmentación demográfica y la personalización de mensajes.
- **Tendencias de Mercado**
 - El sector de la belleza y el cuidado personal experimenta constantes cambios y tendencias impulsadas por la demanda del consumidor y la innovación en productos y servicios.
 - Tendencias emergentes, como la cosmética limpia, los productos veganos, orgánicos y libres de crueldad animal, así como la personalización de productos, están ganando popularidad.

Análisis del Entorno Interno:

- **Recursos Humanos:**
 - Evaluación del equipo actual en términos de habilidades técnicas, experiencia en AR/VR y capacidad para desarrollar soluciones innovadoras.
 - Identificar posibles brechas de habilidades y considerar la contratación o formación de personal adicional según sea necesario.

- **Capacidades Tecnológicas:**
 - Evaluación de la infraestructura tecnológica actual, herramientas de desarrollo y capacidades para la creación y entrega de productos de AR/VR.
 - Identificar áreas de mejora o inversión en tecnología para mantenerse al día con las últimas tendencias y herramientas de desarrollo.
- **Estrategia de Producto:**
 - Revisión de la cartera de productos existente y evaluación de su alineación con las necesidades y demandas del mercado.
 - Identificar oportunidades para la innovación y el desarrollo de nuevos productos o características que puedan diferenciar a SpaTech Solutions de la competencia.
- **Finanzas:**
 - Análisis de la salud financiera de la empresa, incluidos ingresos, gastos, márgenes de beneficio y flujos de efectivo.
 - Evaluación de la viabilidad financiera de proyectos de investigación y desarrollo de AR/VR, así como de inversiones futuras en marketing y expansión.
- **Cultura Organizacional:**
 - Evaluación del clima laboral, la comunicación interna y la cohesión del equipo.
 - Fomentar una cultura de innovación, colaboración y aprendizaje continuo para impulsar el éxito a largo plazo de la empresa.
- **Estrategias de Marketing y Distribución:**
 - Evaluar la efectividad de las estrategias de marketing y distribución actuales, incluyendo la presencia en línea, campañas publicitarias, colaboraciones con influencers y puntos de venta.
 - Identificar oportunidades para mejorar la visibilidad de la marca y llegar a nuevos segmentos de mercado a través de canales de distribución adicionales.
- **Investigación y Desarrollo:**
 - Considerar la inversión en investigación y desarrollo para la creación de productos innovadores que puedan diferenciar a SpaTech Solutions en el mercado de la belleza y el autocuidado.
 - Explorar nuevas tecnologías y ingredientes que puedan ofrecer beneficios únicos a los clientes y satisfacer sus necesidades de cuidado personal.
- **Relación con Proveedores y Fabricantes:**
 - Evaluar las relaciones con proveedores y fabricantes de ingredientes y productos acabados, asegurando la calidad, la sostenibilidad y la ética en toda la cadena de suministro.
 - Buscar oportunidades para colaborar con proveedores que compartan los valores y la visión de SpaTech Solutions en términos de responsabilidad social y ambiental.

Análisis PESTEL



Análisis DAFO

Debilidades:

- Falta de reconocimiento de marca: SpaTech Solutions es una nueva empresa, puede llevar tiempo construir y establecer la marca en el mercado.
- Competencia: El mercado de aplicaciones para spas y tiendas de cosmética puede estar saturado con competidores establecidos, aunque no tengan exactamente lo mismo, lo que dificulta destacarse.
- Dependencia de la tecnología: La empresa podría ser vulnerable a interrupciones en el servicio debido a problemas técnicos o fallas en la plataforma.
- Necesidad de educación del mercado: Es posible que los clientes y profesionales del sector necesiten ser educados sobre las ventajas y el uso de las aplicaciones de SpaTech Solutions.

Amenazas:

- Cambios en la tecnología: Los avances tecnológicos rápidos pueden hacer que las soluciones actuales de SpaTech Solutions se vuelvan obsoletas, si no se mantienen al día con las tendencias y las necesidades del mercado.
- Competencia creciente: La competencia en el mercado de aplicaciones para belleza y bienestar puede aumentar, lo que puede afectar la cuota de mercado y los márgenes de beneficio.
- Riesgo de seguridad cibernética: Las amenazas de seguridad cibernética pueden exponer la información confidencial de los usuarios y dañar la reputación de SpaTech Solutions.

- **Regulaciones gubernamentales:** Los cambios en las regulaciones gubernamentales relacionadas con la privacidad de los datos y la seguridad de la tecnología pueden afectar la operación de SpaTech Solutions y requerir inversiones adicionales en cumplimiento.
- **Cambios en las tendencias del mercado:** Cambios repentinos en las preferencias de los consumidores o en la tecnología podrían afectar la demanda de las soluciones de SpaTech Solutions.

Fortalezas:

- **Soluciones especializadas:** SpaTech Solutions ofrece aplicaciones diseñadas específicamente para las necesidades de la industria de spa y cosmética, lo que puede proporcionar un valor único a los usuarios.
- **Enfoque en la experiencia del cliente:** SpaTech Solutions se centra en mejorar la experiencia del cliente tanto para profesionales del sector como para clientes finales, lo que puede aumentar la lealtad y la satisfacción.
- **Potencial de crecimiento:** Dado el crecimiento continuo del mercado de belleza y bienestar, SpaTech Solutions tiene oportunidades significativas de expansión y crecimiento futuro.
- **Innovación tecnológica:** SpaTech Solutions ofrece soluciones avanzadas utilizando tecnologías como realidad aumentada y personalización de servicios.
- **Flexibilidad y adaptabilidad:** SpaTech Solutions puede adaptarse rápidamente a las necesidades cambiantes del mercado y las demandas de los clientes debido a su enfoque en la tecnología.

Oportunidades:

- **Expansión internacional:** SpaTech Solutions tiene la oportunidad de expandirse a nuevos mercados internacionales donde la demanda de servicios de spa y cosmética está en aumento.
- **Colaboraciones estratégicas:** Asociarse con marcas de belleza reconocidas, spas de renombre o profesionales destacados podría ayudar a aumentar la visibilidad y la credibilidad de SpaTech Solutions.
- **Innovación continua:** La continua innovación en tecnología y servicios puede permitir a SpaTech Solutions desarrollar nuevas características y funcionalidades para mantenerse relevante y competitivo en el mercado.
- **Crecimiento del mercado:** El crecimiento continuo del mercado de belleza y bienestar ofrece oportunidades de crecimiento significativas para SpaTech Solutions, especialmente a medida que la conciencia sobre el bienestar y la salud aumenta entre los consumidores.
- **Personalización y experiencias únicas:** La demanda de servicios personalizados y experiencias únicas en la industria de la belleza y el bienestar brinda oportunidades para diferenciar y destacar las soluciones de SpaTech Solutions.



Público objetivo

El público objetivo es, principalmente, las grandes compañías de spas y cosméticos, que buscan optimizar la administración de negocios, aumentar las ventas y mejorar la experiencia del cliente, las escuelas para profesionales de la estética y las terapias de relajación (incluyendo a algunas de las compañías de spas en esta categoría).

A un nivel más amplio podríamos incluir:

- **Proveedores de tecnología para la industria de belleza y bienestar:** Empresas que ofrecen software especializado, dispositivos de belleza y soluciones de realidad aumentada podrían estar interesadas en colaborar con SpaTech Solutions para integrar sus productos y servicios en nuestras aplicaciones.
- **Asociaciones de la industria y eventos de belleza y bienestar:** Organizaciones que representan a profesionales del sector de belleza y bienestar, así como eventos y ferias comerciales relacionados, podrían estar interesadas en colaborar con nosotros para ofrecer herramientas y recursos que beneficien a sus miembros y participantes.

Competencia:

Dado que SpaTech Solutions no se enfoca en un solo software, es difícil definir cuáles son las competencias directas, ya que con lo que realmente estamos compitiendo es con la organización actual y pasada de los negocios ya descritos, es decir, compañías de spas y/o de cosméticos y escuelas de tratamientos. Sin embargo, he investigado que es lo que se usa actualmente o lo que podría ser más cercano.

Competencia en cuanto a softwares de gestión:

1. Phorest:

- Ofrece una solución integral para negocios de peluquería, belleza o servicios personales.
- Características principales incluyen reserva en línea, informes sin problemas, y herramientas de marketing innovadoras.
- Utilizado por más de 9,000 negocios y 155,000 profesionales de la belleza en todo el mundo.
- Opciones de implementación: Nube, SaaS, basado en web y local (Windows/Linux).

2. Vagaro:

- Una solución todo en uno para spas médicos, spas diurnos y esteticistas.
- Ofrece gestión empresarial, reserva en línea, pagos seguros y compatibilidad con HIPAA.
- Utilizado por más de 220,000 negocios de belleza y bienestar.
- Opciones de implementación: Nube, SaaS, basado en web.

3. BookyWay:

- Ofrece una aplicación de reserva de citas simple y económica para una variedad de negocios.
- Utilizado por profesionales en diversas industrias, como peluquerías, escuelas de conducción y gimnasios.
- Opciones de implementación: Nube, SaaS, basado en web.

4. Booker:

- Proporciona software para spas médicos con funciones como reserva en línea, gestión de clientes y pagos electrónicos.
- Dirigido a salones de belleza que buscan una solución simple y potente basada en la nube.
- Opciones de implementación: Nube, SaaS, basado en web.

5. Zenoti:

- Considerado como el software número uno para spas médicos basado en la nube.
- Ofrece características como reserva en línea, gestión de clientes, pagos electrónicos y cumplimiento de HIPAA.
- Utilizado por más de 25,000 spas médicos en más de 50 países.
- Opciones de implementación: Nube, SaaS, basado en web y local (Windows/Linux).

6. Mindbody:

- Proporciona un software integral para spas médicos, desde reserva hasta gestión de clientes y marketing automatizado.
- Ofrece innovaciones únicas como la recepción de inteligencia artificial y más de 700 soluciones de socios integradas.
- Utilizado por negocios de fitness, belleza y bienestar.
- Opciones de implementación: Nube, SaaS, basado en web.

7. Otros softwares de gestión, tanto para spas cómo genéricos.

Competencia en cuanto a venta de productos y/o autocuidado

1. **Stockagile:**
 - Ofrece un programa de punto de venta para tiendas de cosmética y belleza.
 - Proporciona funciones como gestión de inventario, ventas y análisis de datos.
 - Opciones de implementación: Nube, SaaS, basado en web.
2. **Skin Bliss:**
 - Una aplicación que ayuda a identificar las necesidades de la piel de los usuarios a través de preguntas.
 - Recomienda productos adecuados y ofrece consejos para diversos problemas de la piel.
 - Utilizada por individuos interesados en mantener una rutina de cuidado de la piel efectiva.
3. **TroveSkin:**
 - Analiza el tipo de piel y las áreas problemáticas a través de una foto del rostro.
 - Ofrece recomendaciones y rutinas de cuidado de la piel personalizadas.
 - Utilizada por personas que buscan mejorar la textura y condición de su piel.
4. **Glow AI:**
 - Una herramienta de inteligencia artificial que crea rutinas personalizadas de cuidado facial en segundos.
 - Ajusta las recomendaciones al presupuesto del usuario y sus necesidades de la piel.
 - Integración con otras herramientas de OpenAI para una experiencia completa de cuidado facial.
 - Utilizada por cualquier persona interesada en cuidar su piel de manera efectiva y personalizada, especialmente útil para aquellos con un presupuesto limitado.
5. **Cualquier empresa de aplicaciones personalizadas**

Competencia en cuanto a Software de aprendizaje de terapias con AR

En cuanto a proyectos similares actualmente en el mercado, sería necesario realizar una investigación más detallada para identificar proyectos específicos, en una primera búsqueda no he encontrado nada parecido. Sin embargo, dada la creciente demanda de tecnología en la industria de belleza y bienestar, es probable que haya varios proyectos emergentes que ofrezcan soluciones similares.

La competencia indirecta serían las escuelas tradicionales y los sitios de aprendizaje por internet.

Estrategias a seguir:

1. Mejorar la conciencia de marca a través de campañas de marketing dirigidas y participación en eventos de la industria.
2. Diversificar la oferta de productos y servicios para satisfacer las necesidades cambiantes del mercado y diferenciarse de la competencia.
3. Invertir en investigación y desarrollo para mantenerse a la vanguardia de la tecnología y seguir ofreciendo soluciones innovadoras.

4. Establecer alianzas estratégicas con asociaciones de la industria, marcas de belleza y spas de renombre para ampliar la base de clientes y aumentar la credibilidad de la empresa.
5. Continuar educando al mercado sobre las ventajas y el valor de las soluciones de SpaTech Solutions a través de recursos educativos, demostraciones en vivo y testimonios de clientes.

Análisis de Marketing

Definición del servicio

MassAr Pro

¡Atención profesionales del sector del bienestar y la belleza! Permítanme presentarles MassAr Pro, ¡la aplicación definitiva que revolucionará su forma de entrenar en masajes y tratamientos corporales y faciales! ¿Se imaginan poder perfeccionar sus habilidades de manera interactiva y práctica, todo gracias a la magia de la realidad aumentada? Con MassAr Pro, esto es posible.



Esta innovadora herramienta les brinda la oportunidad de explorar nuevas técnicas de manera inmersiva, sin riesgo de lesiones. ¿Cómo funciona? Es sencillo: solo necesitan colocar unos cuantos códigos QR alrededor de la persona y ponerse estas gafas especiales. ¡Y listo! Estarán listos para practicar y aprender cualquier masaje de manera segura y eficaz.

Pero eso no es todo. Con MassAr Pro, recibirán correcciones en tiempo real tanto en la postura corporal como en las técnicas de masaje. Gracias al oscilómetro y a la retroalimentación visual y auditiva, tendrán la guía perfecta para perfeccionar su técnica. Además, podrán elegir en cualquier momento si desean activar o desactivar estas ayudas. ¡Es como tener a un mentor experto siempre a su lado!

No pierdan más tiempo y únanse a la revolución del entrenamiento en masajes con MassAr Pro. ¡Su éxito profesional nunca había estado tan cerca!

Tenemos pensados los siguientes prototipos:

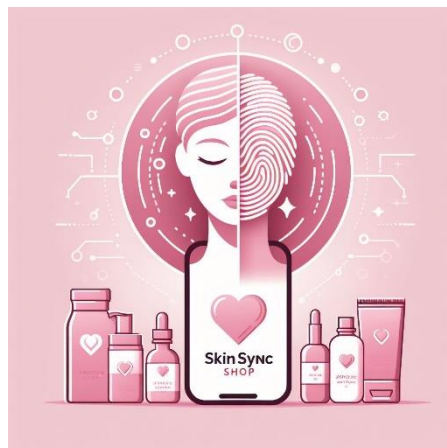
- **Alianzas con Academias a distancia:** SpaTech Solutions está explorando una alianza estratégica con Euroinnova para ofrecer cursos y másters generales con realidad aumentada (AR) en España y América Latina. La propuesta incluye el acceso al portal educativo de Euroinnova, el material de estudio, y un completo set de AR para prácticas en casa, excluyendo las gafas necesarias, por si ya las tuviera de otro curso. Estos cursos tendrían un precio entre 500 y 700 euros más alto que los cursos regulares de Euroinnova que no incluyen este material adicional. Del total de este incremento, el 80% se destinaría a SpaTech Solutions. Los cursos serían:

- Año 1: Experto en Masaje deportivo 1060 (700sts %80 =560)
- Año 1: Experto en Quiromasaje 1060 (700sts %80 =560)
- Año 1: Curso básico de fisioterapia 1060 (700sts %80 =560)
- Año 2: Experto en Masaje tailandés 760 (500 STS %80 =400)
- Año 2: Experto en Lomi-Lomi 760 (500 STS %80 =400)
- Año 2: Experto en Shiatsu 760 (500 STS %80 =400)
- Año 2: Experto en Tui-Na 760 (500 STS %80 =400)
- Año 2: Experto en drenaje linfático 760 (500 STS %80 =400)
- Año 3: Experto en Masaje de tejido profundo 1060 (700sts %80 =560)
- Año 3: Experto en Masaje circulatorio 1060 (700sts %80 =560)
- Año 3: Experto en Masaje con piedras calientes (500 STS %80 =400)
- Año 3: Experto en masaje con Bambú 760 (500 STS %80 =400)
- Año 3: Experto en Reflexología podal, manual y facial 760 (500 STS %80 =400)
- **Personalizados para empresas:** SpaTech Solutions está desarrollando una propuesta innovadora al ofrecer cursos personalizados para empresas líderes en el sector del bienestar y la belleza, como Steiner y Lush. Estos cursos están diseñados específicamente para satisfacer las necesidades y estándares únicos de cada empresa, incorporando sus procedimientos distintivos y su música característica. La idea es crear una experiencia de aprendizaje totalmente adaptada a las prácticas y valores de estas marcas reconocidas, lo que les permitirá a sus empleados beneficiarse de una formación de alta calidad y alineada con los estándares de excelencia que representan sus empresas. El precio sería de 15000 por cada tipo de masaje + 500 por modificaciones posteriores.



SkinSync Shop

¡Presentamos SkinSync Shop, la aplicación definitiva para los amantes del cuidado de la piel! ¿Te imaginas tener acceso a rutinas personalizadas de belleza diseñadas específicamente para ti? Con SkinSync Shop, esto es posible. Nuestra aplicación permite a las empresas de cosmética y parafarmacia crear una experiencia de compra única y personalizada para sus clientes.



¿Cómo funciona? Es simple. Las empresas ingresan su base de datos de productos y personalizan la aplicación con su nombre y diseño. Una vez lanzada al público, los usuarios pueden completar un cuestionario rápido sobre su tipo de piel, preferencias, presupuesto y alergias. Con esta información, SkinSync Shop genera rutinas de cuidado de la piel adaptadas a las necesidades individuales de cada usuario, ofreciendo recomendaciones de productos cosméticos disponibles para su compra directa.

Pero eso no es todo. Con la versión premium de SkinSync Shop, los usuarios pueden llevar su experiencia al siguiente nivel. Además de las rutinas personalizadas, la versión premium incluye características exclusivas como realidad aumentada para aprender técnicas de maquillaje y masajes faciales, así como meditaciones guiadas para un cuidado completo de la mente y el cuerpo.

Precio del producto:

- CitiApp Basic: 30€ al mes + 2% de ventas a través de la app
- CitiApp Premium: 30€ al mes + 2% de ventas a través de la app

CitiApp

Con CitiApp, ofrecemos a los dueños de spas, peluquerías, centros de estética y salones una solución completa para gestionar citas y administrar la información de sus clientes de forma eficiente. Simplificamos el proceso de reserva y seguimiento, permitiendo que los negocios se centren en ofrecer servicios excepcionales. Nuestra aplicación incluye un calendario, gestión de citas, acceso a la información de los clientes, personal y horarios, menú de servicios, y la posibilidad de personalizar colores e idioma. En la versión premium, también puedes personalizar el logo y enlazar la aplicación con la página web de tu

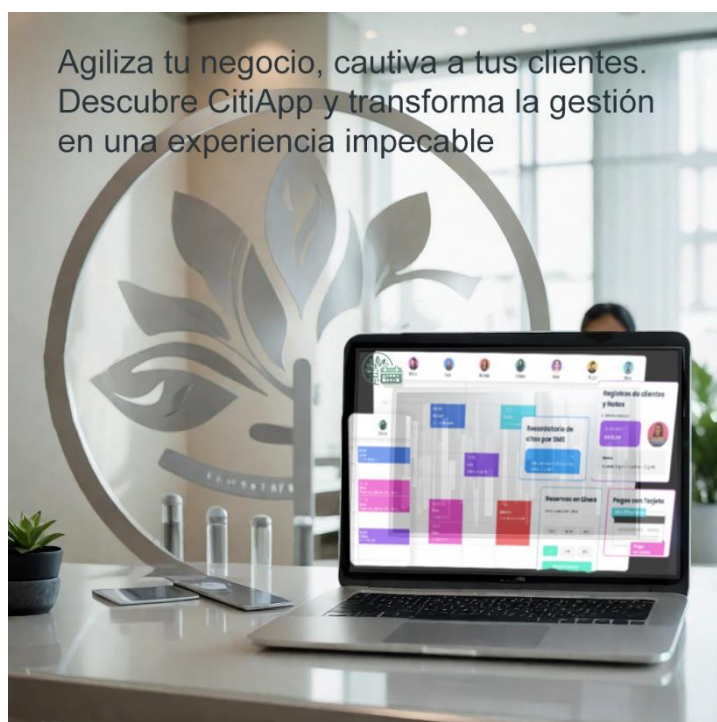


empresa para que los clientes puedan reservar citas desde allí. Además, ofrecemos una amplia gama de funciones adicionales en la versión premium, como gestión de membresías, punto de venta, seguimiento de inventario de productos, aplicación móvil para empresas, soporte en vivo, y mucho más.

Con CitiApp, lleva la gestión de tu negocio al siguiente nivel y brinda una experiencia excepcional a tus clientes.

Precio del producto:

- CitiApp Basic: 49€ al mes o 550€ anuales
- CitiApp Premium: 79€ al mes o 900€ anuales



Publicidad

En el contexto de promocionar MassAr Pro, una aplicación innovadora que utiliza realidad aumentada para proporcionar entrenamiento interactivo en masajes y tratamientos corporales y faciales, se recomienda una estrategia publicitaria integral. Esta estrategia se centraría en múltiples canales para maximizar la visibilidad y llegar al público objetivo de manera efectiva.

En primer lugar, se sugiere la participación en ferias y eventos tanto de belleza como de tecnología, tanto a nivel nacional como internacional. Estos eventos proporcionan una plataforma ideal para presentar MassAr Pro a profesionales de la industria y establecer contactos con posibles clientes y socios comerciales.

Además, se podría considerar el uso de publicidad en redes sociales, específicamente en plataformas como LinkedIn, Instagram y Facebook. Estas plataformas permiten llegar a profesionales del sector de la belleza y el bienestar de manera precisa y eficiente, a través de contenido visualmente atractivo y mensajes personalizados.

Otra estrategia efectiva podría ser la colaboración con influencers del sector de la belleza y el bienestar, quienes podrían probar MassAr Pro y compartir sus experiencias con sus seguidores a través de sus canales de redes sociales o blogs.

Además, organizar webinars y seminarios en línea podría ser una excelente manera de mostrar en detalle cómo funciona MassAr Pro y responder preguntas de los participantes interesados.

No se debe pasar por alto la posibilidad de publicitar en revistas especializadas en belleza, bienestar y tecnología, así como implementar un programa de referidos que incentive a los usuarios actuales de MassAr Pro a recomendar la aplicación a otros terapeutas y spas.

Al combinar todas estas estrategias, se puede aumentar la visibilidad de MassAr Pro y llegar a un público más amplio de profesionales del sector del spa y la belleza, lo que puede traducirse en un aumento de las ventas y la adopción de la aplicación en el mercado.

En el caso de la promoción de CitiApp, podríamos usar herramientas de marketing digital para dirigirnos específicamente a propietarios de spas, peluquerías, centros de estética y salones en los mercados objetivo. Esto podría incluir anuncios en redes sociales, campañas de correo electrónico dirigidas y publicidad en motores de búsqueda para captar la atención de la audiencia adecuada.

También deberíamos establecer alianzas con asociaciones profesionales del sector, como la Asociación Nacional de Centros de Belleza (ANCB) o la Asociación Nacional de Peluquerías y Barberías (ANPB), puede proporcionar acceso directo a una red consolidada de negocios interesados en soluciones tecnológicas innovadoras. Colaboraciones con estas organizaciones pueden facilitar la promoción de CitiApp a través de eventos, boletines informativos y otros canales de comunicación.

Podríamos ofrecer descuentos especiales o incentivos a los miembros de estas asociaciones para aumentar la adopción de la aplicación.

Al igual que con MassAR Pro habría que asistir a ferias comerciales, conferencias y eventos del sector para presentar CitiApp y establecer conexiones con propietarios de negocios interesados. Esto proporcionaría una oportunidad para demostrar la funcionalidad de la aplicación y generar interés entre clientes potenciales.

También es interesante crear contenido educativo y relevante sobre la gestión de citas y clientes en la industria del spa y la belleza. Esto podría incluir blogs, videos tutoriales y estudios de caso que demuestren cómo CitiApp puede mejorar la eficiencia operativa y aumentar la satisfacción del cliente.

Implementar un programa de referidos que recompense a los usuarios existentes de CitiApp por recomendar la aplicación a otros propietarios de negocios en el sector puede ser útil. Esto podría incluir descuentos en la suscripción o recompensas en efectivo por cada nueva licencia vendida a través de su referencia. También puede venir bien ofrecer una prueba gratuita de un mes para ayudar a demostrar el valor de la aplicación en acción.

El envío de correos electrónicos promocionales a empresas del sector es una forma efectiva de llegar a clientes potenciales. Se pueden diseñar campañas de email marketing personalizadas destacando los beneficios y características únicas de CitiApp, ofreciendo demos gratuitas o descuentos especiales para incentivar la adopción de la aplicación. Esto también deberíamos hacerlo con las otras dos aplicaciones.

Me voy a repetir bastante con Skin Sync Shop, así que voy a resumirlo. Mediante la participación en ferias de belleza, alianzas estratégicas con marcas de cosméticos, campañas en redes sociales, email marketing personalizado y participación en eventos del sector, SkinSync Shop puede posicionarse como una plataforma líder para el cuidado personalizado de la piel. Estas estrategias de promoción ofrecen múltiples oportunidades para captar la atención de las empresas del sector y los consumidores finales, impulsando así el crecimiento y la adopción de la aplicación en el mercado de la belleza y la cosmética.

Presupuesto de marketing

Participación en ferias y eventos:

- Costo de alquiler de espacio en la feria: Variable según la ubicación y el tamaño del espacio requerido.
- Costo de diseño y construcción del stand: Variable dependiendo de la complejidad del diseño y los materiales utilizados.
- Costo de transporte de material y personal: Variable según la distancia y la cantidad de equipos a transportar.
- Total aproximado: Variable, podría oscilar entre 500€ y 5000€ por evento, dependiendo de varios factores.

Publicidad en redes sociales:

- Costo de publicidad pagada: Variable según la plataforma, el alcance deseado y la duración de la campaña. Por ejemplo, una campaña publicitaria en Instagram podría costar entre 100€ y 1000€ por mes.
- Costo de contenido creativo: Variable dependiendo de si se contrata a un diseñador gráfico o se crea internamente.
- Total aproximado: Variable, podría oscilar entre 100€ y 2000€ por mes, dependiendo del alcance y la complejidad de la campaña.

Colaboraciones con influencers:

- Honorarios de los influencers: Variable según la popularidad y el alcance del influencer. Los honorarios podrían oscilar entre 100€ y 1000€ por publicación.
- Total aproximado: Variable, podría oscilar entre 500€ y 5000€ por colaboración, dependiendo del influencer seleccionado.

Organización de webinars y seminarios en línea:

- Costo de plataforma de webinar: Variable según la plataforma seleccionada. Algunas plataformas ofrecen planes gratuitos o de bajo costo, mientras que otras pueden ser más caras.

- Costo de promoción y difusión del evento: Variable dependiendo de la estrategia de marketing utilizada.
- Total aproximado: Variable, podría oscilar entre 100€ y 1000€ por evento, dependiendo de los costos asociados.

Publicidad en revistas especializadas:

- Costo de anuncios impresos: Variable según el tamaño del anuncio, la ubicación en la revista y la frecuencia de publicación.
- Total aproximado: Variable, podría oscilar entre 500€ y 5000€ por anuncio, dependiendo de varios factores.

Total aproximado mensual: el costo total de implementar esta estrategia de publicidad puede variar significativamente según los detalles específicos de cada componente. Sin embargo, podríamos estimar un rango general de entre 1500€ y 15000€ por mes, dependiendo de la escala y la complejidad de la estrategia.

Página web:

- **Desarrollo y diseño web:** Costo de contratar a un diseñador web o una agencia: Variable dependiendo de la experiencia y la calidad del trabajo. Los honorarios podrían oscilar entre 500€ y 5000€ por el diseño inicial.
- Costo de desarrollo del sitio web: Variable según la complejidad y funcionalidades requeridas. Los honorarios podrían oscilar entre 500€ y 5000€, o más, dependiendo de la escala del proyecto.
- Total aproximado: Entre 1000€ y 10000€ para el desarrollo y diseño inicial.
- **Registro de dominio y alojamiento web:**
- Costo del nombre de dominio: Variable dependiendo de la extensión y la popularidad del nombre de dominio. El costo anual podría ser de 10€ a 50€.
- Costo del alojamiento web: Variable según el proveedor y el plan seleccionado. Los costos mensuales podrían oscilar entre 5€ y 50€, o más, dependiendo de la calidad y los recursos proporcionados.
- Total aproximado: Entre 70€ y 650€ por año para el registro de dominio y alojamiento web.
- **Mantenimiento y actualizaciones:**
- Costo de mantenimiento regular: Variable dependiendo de si se contrata un servicio de mantenimiento continuo. Los costos mensuales podrían oscilar entre 50€ y 200€, o más.
- Costo de actualizaciones periódicas: Variable dependiendo de la frecuencia y la complejidad de las actualizaciones. Los costos podrían variar entre 100€ y 500€, o más, por actualización.
- Total aproximado: Entre 600€ y 3000€ por año para mantenimiento y actualizaciones.
- **Optimización para motores de búsqueda (SEO):**
- Costo de servicios de SEO: Variable según el alcance y la estrategia de SEO utilizada. Los costos mensuales podrían oscilar entre 100€ y 1000€, o más,

dependiendo de la competitividad del mercado y los objetivos de posicionamiento.

- Total aproximado: Entre 1200€ y 12000€ por año para servicios de SEO.

En resumen, el costo total de crear y mantener una página web puede variar significativamente según los requisitos específicos del proyecto y los servicios contratados. Se podría estimar un costo total anual de entre 1880€ y 14750€ dependiendo de la escala y la complejidad del sitio web.

Plan de recursos humanos

En esta sección, estableceremos la misión y visión de la empresa, así como su estructura legal y organizativa interna. El plan de recursos humanos es fundamental para garantizar el funcionamiento eficiente de la empresa, ya que nos permite identificar los recursos necesarios. A partir de esta evaluación, elaboraremos el organigrama de la empresa y determinaremos la forma jurídica que mejor se adapte a nuestras necesidades.

Misión, visión y valores

Misión

En SpaTech Solutions, nuestra misión es ir más allá de las expectativas, innovando constantemente para ofrecer soluciones tecnológicas que marquen la diferencia en la industria del bienestar. Valoramos la colaboración y la creatividad, trabajando juntos para crear herramientas que impulsen el éxito tanto de nuestros clientes como de nuestro equipo. . En un contexto de continuo movimiento, en el que las necesidades y los usos se reinventan constantemente, SpasTech Solutions se compromete a innovar, seguir adaptándose y mantenerse a la vanguardia.

Visión

Nos vemos como un equipo dinámico y líder en la industria, reconocido por nuestra capacidad para adaptarnos rápidamente a las necesidades cambiantes del mercado y por nuestro compromiso con la excelencia en el servicio al cliente. Nos esforzamos por ser una fuerza impulsora en la transformación digital del sector del bienestar, brindando soluciones que inspiren y empoderen a todos los involucrados.

Valores

- **Colaboración:** Valoramos las relaciones sólidas y colaborativas con nuestros clientes, socios y equipo, reconociendo que juntos podemos lograr más. por lo que fomentamos un ambiente donde cada miembro pueda contribuir con sus ideas y habilidades únicas.
- **Innovación:** Nos apasiona la innovación y la búsqueda constante de nuevas formas de mejorar y superar los desafíos.
- **Compromiso:** Estamos comprometidos con la excelencia en todo lo que hacemos, desde el desarrollo de productos hasta el soporte al cliente, siempre buscando superar las expectativas.
- **Empoderamiento:** Valoramos y apoyamos el crecimiento personal y profesional de nuestro equipo, brindando oportunidades de desarrollo y reconocimiento.
- **Integridad:** Actuamos con honestidad, transparencia y ética en todas nuestras interacciones, manteniendo la confianza de quienes confían en nosotros.

Razón de ser

En SpaTech Solutions, nuestra razón de ser es crear un entorno donde la creatividad, la colaboración y la innovación se unan para impulsar el éxito de nuestros clientes y de nuestro equipo. Nos inspira el desafío de liderar el cambio en la industria del bienestar, ofreciendo soluciones que no solo satisfagan las necesidades actuales, sino que también anticipen y superen las expectativas.

Forma jurídica de la empresa

Al iniciar el proceso de registro de SpaTech Solutions en el registro mercantil, es crucial tomar una decisión informada sobre la forma jurídica que mejor se adapte a nuestras necesidades y objetivos empresariales. Considerando que la empresa será fundada por tres personas, hemos optado por constituir una sociedad de responsabilidad limitada (SL).

La elección de una SL se debe a varios factores que la hacen especialmente adecuada para nuestra situación. En primer lugar, nos permite establecer una entidad legal separada de los socios fundadores, lo cual es fundamental dado que somos varios socios que desean invertir y trabajar juntos con una visión a largo plazo.

Entre las razones específicas por las que hemos elegido una sociedad de responsabilidad limitada se incluyen:

- La limitación de la responsabilidad de cada socio a su aportación de capital, lo cual proporciona un nivel de protección financiera.
- La flexibilidad del régimen jurídico de las SL, especialmente en comparación con las sociedades anónimas.
- La accesibilidad del capital mínimo requerido para la constitución, que en nuestro caso será de 3.000 €, pudiendo ser aportado en efectivo o en especie.
- La posibilidad de constitución tanto de forma presencial como telemática, lo que agiliza el proceso.
- La tributación por el impuesto de sociedades, lo cual nos brinda un marco fiscal claro y predecible.

Además, las características principales de las sociedades de responsabilidad limitada, según lo establecido por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, incluyen:

- La denominación social libre, con la posibilidad de indicar 'Sociedad de Responsabilidad Limitada', 'Sociedad Limitada' o sus abreviaturas 'S.R.L.' o 'S.L.'.
- La obligación de llevar registros contables y de socios, así como de mantener un libro de actas para documentar las decisiones tomadas por los órganos de la sociedad.

¿Qué trámites hay que hacer?

- Solicitud del certificado de denominación social: Consiste en obtener del Registro Mercantil Central el Certificado Negativo del Nombre, es decir, es el certificado que acredita que el nombre que se desea inscribir no figura. Se debe presentar una instancia con un máximo de tres nombres elegidos en orden de preferencia, una vez expedida la certificación de que el nombre no consta, ésta quedará registrada a nombre del interesado o beneficiario durante el plazo de seis meses.
Por lo que se refiere al coste del trámite, es variable en función de la modalidad elegida para su consecución, desde los 15€ si se recoge de forma presencial hasta los 30€ por mensajería ordinaria.
- Depósito del Capital Social en una Entidad Bancaria: Una vez con el certificado nominativo, se deberá acudir a una entidad bancaria para abrir una cuenta corriente a nombre de

SpaTech Solution SL. Al ser una SL se debe desembolsar de manera total el Capital Social. La Entidad Bancaria facilitará un certificado en el que figuran la persona que ha depositado dicho importe. Este certificado se debe presentar ante el notario.

- Otorgamiento de la escritura pública y estatutos de la sociedad: Quizás sea el punto más importante y conflictivo a la vez, es recomendable ponerse en contacto de abogados para la correcta redacción de los estatutos, para que estos estén adaptados a la empresa, en estos se recoge:
 - Nombre de la sociedad.
 - Objeto Social.
 - Capital Social.
 - Domicilio Social.
 - Régimen de participación de los socios.
 - Duración de la sociedad (en el caso de que se quiera limitar la duración).
 - Necesidad de estar colegiado o inscrito en algún tipo de registro.
 - Inicio de las operaciones sociales.
 - Duración del órgano de Administración.
 - Retribución del administrador (en el caso de existir).

Una vez redactados, se pasa a firmar ante notario la escritura de constitución de la sociedad. Sin este trámite es imposible inscribir la sociedad en el Registro Mercantil. Para ello se deberá presentar la siguiente documentación:

- Certificación negativa del nombre
- DNI y NIF de las personas fundadoras
- Certificado del depósito del capital social.
- Estatutos.
- Declaración Censal, Solicitud CIF y opción de IVA: En cuanto se disponga de la escritura de constitución se pasa a solicitar el CIF mediante la presentación del modelo 036. Por medio de este impreso se valida el CIF provisional el cual tiene una validez de 6 meses.
- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y AJD: Este impuesto grava, entre otros muchos, la constitución de una sociedad. Se deberá pagar el 1% del CS. Para poder pagarlo, se deberá presentar la siguiente documentación:
 - Copia simple y original de la Escritura.
 - Fotocopia CIF provisional.
 - Impreso 600.
- Inscripción en el Registro Mercantil: Por medio de este acto, la sociedad adquiere personalidad jurídica, y por lo tanto, puede empezar a ejercer la actividad mercantil correspondiente. Este paso es de vital importancia realizarlo correctamente, debido a que cualquier error puede acarrear el no realizar la correcta constitución de la sociedad. La documentación por presentar es:
 - Certificado de dominación del Registro Mercantil Central.
 - Primera copia de la Escritura.
 - Ejemplares del modelo 600.
 - CIF provisional

El Registro Mercantil al que se debe acudir es el correspondiente al domicilio fijado en el estatuto.

Estructura interna de la empresa

En SpaTech Solutions, la misión del CEO es establecer la visión y la estrategia de la empresa, gestionar los recursos humanos y trabajar estrechamente con los socios fundadores para tomar decisiones estratégicas que impulsen nuestro crecimiento y aseguren nuestro éxito a largo plazo.

Nuestro equipo interno está organizado de manera que cada miembro desempeña un papel fundamental en el éxito de la empresa.

Uno de nuestros socios fundadores se encarga de administrar nuestras finanzas y recursos, garantizando que contemos con los recursos necesarios para llevar a cabo nuestras operaciones de manera eficiente y sostenible. Su experiencia en este campo es fundamental para mantener nuestra estabilidad financiera y planificar nuestro crecimiento futuro.

Dentro del equipo del proyecto nos encargamos de diseñar, gestionar, modificar, mantener y personalizar las aplicaciones. Para ello contamos con cuatro desarrolladores de software, dos de nivel senior y dos de nivel junior, con un diseñador y una experta en experiencia del usuario, cuya función es mejorar la usabilidad y la experiencia general del cliente con las aplicaciones. Sus funciones incluyen la investigación de usuarios, el diseño de interfaces intuitivas, la realización de pruebas de usuario y la iteración continua para optimizar la experiencia del usuario. Todos juntos trabajan en estrecha colaboración para crear productos innovadores y de alta calidad.

En el departamento de marketing y ventas, contamos con una social manager y una experta en marketing digital quienes se encargan de promover las aplicaciones de SpaTech Solutions y atraer tanto a spas y tiendas de cosmética como a usuarios finales. Ambas son grandes profesionales en sus campos y trabajan en estrecha colaboración con nuestro equipo de desarrollo para comprender las necesidades del mercado y desarrollar estrategias efectivas para llegar a nuestros clientes objetivo

Por último, tenemos un equipo de atención al cliente que se encarga de brindar soporte técnico y asistencia a nuestros usuarios, resolver problemas y gestionar las consultas y quejas de manera efectiva.

Es importante destacar que la mayoría de nuestros empleados tienen la flexibilidad de teletrabajar cuando lo deseen, excepto en días de reuniones importantes donde la presencia física es necesaria. Creemos en ofrecer a nuestros empleados un equilibrio saludable entre el trabajo y la vida personal, y creemos que esta flexibilidad contribuye a un ambiente de trabajo más productivo y satisfactorio.

En resumen, nuestro equipo interno está formado por profesionales altamente capacitados y comprometidos que trabajan juntos para desarrollar y ofrecer soluciones innovadoras que satisfagan las necesidades de nuestros clientes. Estamos orgullosos de nuestra cultura empresarial centrada en el talento y la innovación, y estamos comprometidos con el crecimiento y el éxito continuo de SpaTech Solutions.

Estructura organizacional

CEO (Líder del proyecto):

- **Rol:** Formular la visión y estrategia de la empresa, tomar decisiones clave, gestionar recursos financieros y humanos, desarrollar relaciones con clientes y socios.
- **Competencias:** Liderazgo, visión estratégica, habilidades financieras, habilidades de gestión de recursos humanos, habilidades de negociación y relaciones interpersonales.

- **Riesgos laborales:** Estrés por la toma de decisiones, responsabilidad por la gestión financiera, riesgo de conflictos en relaciones con clientes y socios.
- **Relaciones internas:** Coordinación con el equipo de finanzas, desarrollo de software, experiencia de usuario, marketing y ventas, y atención al cliente.
- **Relaciones externas:** Interacción directa con clientes y socios, participación en eventos y conferencias del sector.
- **Salario inicial:** 1500€ mensuales en 14 pagas, 21.000€ anuales
- **Salario esperado en 5 años:** 3500€ mensuales en 14 pagas, 49.000€ anuales

Finanzas y Contabilidad:

- **Rol:** Responsable de la gestión financiera y contable de la empresa.
- **Competencias:** Conocimientos financieros sólidos, habilidades contables, capacidad analítica.
- **Riesgos laborales:** Error en la gestión financiera, falta de cumplimiento normativo.
- **Relaciones internas:** Coordinación con el CEO y otros departamentos para la planificación financiera y presupuestaria.
- **Relaciones externas:** Interacción con instituciones financieras, contables y reguladoras.
- **Salario inicial:** 1500€ mensuales en 14 pagas, 21.000€ anuales
- **Salario esperado en 5 años:** 3500€ mensuales en 14 pagas, 49.000€ anuales

Desarrolladores/as de Software:

- **Rol:** Diseñar, desarrollar, modificar, mantener y personalizar las aplicaciones.
- **Competencias:** Conocimientos técnicos en desarrollo de software, habilidades de programación, capacidad de trabajo en equipo.
- **Riesgos laborales:** Fatiga mental por largas horas de programación, presión por cumplimiento de plazos.
- **Relaciones internas:** Coordinación con el coordinador de proyecto, diseñador y otros desarrolladores.
- **Relaciones externas:** Interacción con el equipo de experiencia de usuario para implementar mejoras en las aplicaciones.
- **Comenzaríamos con un coordinador del proyecto, un diseñador, un desarrollador senior y un desarrollador junior.** Se espera poder añadir un desarrollador senior y un junior más en los próximos dos años
- **Salario inicial del Coordinador:** 1500€ mensuales en 14 pagas, 21.000€ anuales
- **Salario esperado en 5 años del Coordinador:** 3500€ mensuales en 14 pagas, 49.000€ anuales
- **Salario inicial de diseñador y desarrollador senior:** 1400€ mensuales en 14 pagas, 19.600€ anuales
- **Salario esperado en 5 años del diseñador y el desarrollador senior:** 2800€ mensuales en 14 pagas, 39.200€ anuales
- **Salario inicial del desarrollador junior:** 1200€ mensuales en 14 pagas, 16.800€ anuales
- **Salario esperado en 5 años del desarrollador junior:** 2142€ mensuales en 14 pagas, 30.000€ anuales

Experto/a en Experiencia de Usuario:

- **Rol:** Mejorar la usabilidad y experiencia del cliente con las aplicaciones.
- **Competencias:** Conocimientos en investigación de usuarios, diseño de interfaces, habilidades de prueba de usuario.
- **Riesgos laborales:** Fatiga visual por largas horas frente a pantallas, estrés por la presión para mejorar la experiencia del usuario.
- **Relaciones internas:** Colaboración estrecha con el equipo de desarrollo de software y diseño.
- **Relaciones externas:** Interacción con clientes para recopilar feedback y realizar pruebas de usuario.
- **Salario inicial:** 1400€ mensuales en 14 pagas, 19.600€ anuales
- **Salario esperado en 5 años:** 2800€ mensuales en 14 pagas, 39.200€ anuales

Especialistas de Marketing y Ventas:

- **Rol:** Promover las aplicaciones de SpaTech Solutions, atraer a spas, tiendas de cosmética y usuarios finales.
- **Competencias:** Habilidades en marketing digital, gestión de redes sociales, generación de leads, cierre de ventas, comprensión del mercado y desarrollo de estrategias efectivas.
- **Riesgos laborales:** Presión por cumplimiento de objetivos de venta, estrés por competencia en el mercado.
- **Relaciones internas:** Coordinación con el CEO y otros departamentos para alinear estrategias de marketing y ventas.
- **Relaciones externas:** Interacción directa con clientes, colaboración con agencias de publicidad y socios comerciales.
- **Se espera comenzar con una persona y en dos o tres años contratar a otra**
- **Salario inicial:** 1300€ mensuales en 14 pagas, 18.200€ anuales
- **Salario esperado en 5 años:** 2500€ mensuales en 14 pagas, 35.000€ anuales

Atención al Cliente:

- **Rol:** Brindar soporte y asistencia técnica a los clientes, resolver problemas y gestionar consultas y quejas de manera efectiva.
- **Competencias:** Habilidades de comunicación, empatía, capacidad para trabajar bajo presión, conocimiento profundo de las aplicaciones.
- **Riesgos laborales:** Estrés por el manejo de situaciones difíciles, presión por resolver problemas técnicos de manera eficiente.
- **Relaciones internas:** Coordinación con el equipo de desarrollo de software para resolver problemas técnicos.
- **Relaciones externas:** Interacción directa con clientes para resolver consultas y quejas, recopilación de feedback para mejorar el producto.
- **A medida que crezca el éxito del proyecto y se haga internacional, iríamos contratando a más personas para este puesto.**
- **Salario inicial:** 1200€ mensuales en 14 pagas, 16.800€ anuales
- **Salario esperado en 5 años:** 2142€ mensuales en 14 pagas, 30.000€ anuales

Salarios:

- El tipo de contrato sería de 40 horas, indefinido.
- A los que pueden teletrabajar (desarrolladores, coordinador, diseñador y experto en experiencia de usuario), se les dará un complemento salarial de 15€, según marca la ley.
- A aquellos que han de recorrer camino para cerrar ventas o ir a ferias, tendrán los complementos de dietas y kilometraje correspondientes cada mes.
- Para los que han de venir al trabajo, se les dará un complemento mensual de 50€ en base a transporte

Puesto	Salario Base Anual Inicial	Cuanto paga la empresa	Salario Base Anual en 5 años	Cuanto paga la empresa
CEO	21.000€	27.751,5€	49.000€	64.753,5 €
Finanzas	21.000€	27.751,5€	49.000€	64.753,5 €
Coordinador	21.000€	27.751,5€	49.000€	64.753,5 €
Diseñador	19.600€	25.901,4 €	39.200€	51.802,8 €
Desarrollador senior	19.600€	25.901,4 €	39.200€	51.802,8 €
Desarrollador junior	16.800€	22.201,2 €	30.000€	39.645 €
Exp. en experiencia de usuario	19.600€	25.901,4 €	39.200€	51.802,8 €
Social Manager	18.000€	23.787 €	35.000€	46.252,5 €
Experto en Marketing	18.000€	23.787 €	35.000€	46.252,5 €
Atención al cliente	16.800€	22.201,2 €	30.000€	39.645 €

Organigrama



Localización y local

Para despacho los primeros años:

<https://www.workthere.com/es-es/espacios/estruc-9-barcelona/>

Oficina alquilada en carrer Estruc 9, referencia catastral 0822704DF3802B0001SK. Para establecer nuestra oficina durante los primeros años, hemos seleccionado un espacio en carrer Estruc 9, una ubicación privilegiada en Barcelona. Esta oficina alquilada a través de Workthere ofrece una excelente infraestructura y comodidades para nuestra empresa en crecimiento.

Con una tarifa mensual de 360€ más 50€ en gastos, obtenemos una oficina privada completamente equipada. Esta tarifa incluye todos los elementos esenciales, desde los muebles hasta la conexión wifi, pasando por el estacionamiento, la limpieza, impresoras y el acceso a salas de reuniones adicionales. Además, cuenta con un área dedicada para aparcar bicicletas, promoviendo así un medio de transporte sostenible para nuestros empleados.

El lugar es ideal para nosotros, ya que se encuentra en una zona céntrica, a pocos pasos de plaza Cataluña. El edificio está exclusivamente destinado a oficinas y espacios de coworking, lo que garantiza un entorno profesional y colaborativo. Además, cuenta con excelentes opciones de transporte público, incluyendo conexiones de metro, tren y autobús, lo que facilita el acceso tanto para empleados como para clientes. Con la disponibilidad de estacionamiento para automóviles y bicicletas, garantizamos una accesibilidad óptima para todos.

Análisis jurídico

Determinación de forma jurídica

Al iniciar el proceso de registro de SpaTech Solutions en el registro mercantil, es crucial tomar una decisión informada sobre la forma jurídica que mejor se adapte a nuestras necesidades y objetivos empresariales. Considerando que la empresa será fundada por tres personas, hemos optado por constituir una sociedad de responsabilidad limitada (SL).

La elección de una SL se debe a varios factores que la hacen especialmente adecuada para nuestra situación. En primer lugar, nos permite establecer una entidad legal separada de los socios fundadores, lo cual es fundamental dado que somos varios socios que desean invertir y trabajar juntos con una visión a largo plazo.

Entre las razones específicas por las que hemos elegido una sociedad de responsabilidad limitada se incluyen:

- La limitación de la responsabilidad de cada socio a su aportación de capital, lo cual proporciona un nivel de protección financiera.
- La flexibilidad del régimen jurídico de las SL, especialmente en comparación con las sociedades anónimas.
- La accesibilidad del capital mínimo requerido para la constitución, que en nuestro caso será de 3.000 €, pudiendo ser aportado en efectivo o en especie.
- La posibilidad de constitución tanto de forma presencial como telemática, lo que agiliza el proceso.

- La tributación por el impuesto de sociedades, lo cual nos brinda un marco fiscal claro y predecible.

Además, las características principales de las sociedades de responsabilidad limitada, según lo establecido por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, incluyen:

- La denominación social libre, con la posibilidad de indicar 'Sociedad de Responsabilidad Limitada', 'Sociedad Limitada' o sus abreviaturas 'S.R.L.' o 'S.L.'.
- La obligación de llevar registros contables y de socios, así como de mantener un libro de actas para documentar las decisiones tomadas por los órganos de la sociedad.

Trámites para la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada

- Solicitud del certificado de denominación social: Consiste en obtener del Registro Mercantil Central el Certificado Negativo del Nombre, es decir, es el certificado que acredita que el nombre que se desea inscribir no figura. Se debe presentar una instancia con un máximo de tres nombres elegidos en orden de preferencia, una vez expedida la certificación de que el nombre no consta, ésta quedará registrada a nombre del interesado o beneficiario durante el plazo de seis meses.

Por lo que se refiere al coste del trámite, es variable en función de la modalidad elegida para su consecución, desde los 15€ si se recoge de forma presencial hasta los 30€ por mensajería ordinaria.

- Depósito del Capital Social en una Entidad Bancaria: Una vez con el certificado nominativo, se deberá acudir a una entidad bancaria para abrir una cuenta corriente a nombre de SpaTech Solution SL. Al ser una SL se debe desembolsar de manera total el Capital Social. La Entidad Bancaria facilitará un certificado en el que figuran la persona que ha depositado dicho importe. Este certificado se debe presentar ante el notario.
- Otorgamiento de la escritura pública y estatutos de la sociedad: Quizás sea el punto más importante y conflictivo a la vez, es recomendable ponerse en contacto de abogados para la correcta redacción de los estatutos, para que estos estén adaptados a la empresa, en estos se recoge:
 - Nombre de la sociedad.
 - Objeto Social.
 - Capital Social.
 - Domicilio Social.
 - Régimen de participación de los socios.
 - Duración de la sociedad (en el caso de que se quiera limitar la duración).
 - Necesidad de estar colegiado o inscrito en algún tipo de registro.
 - Inicio de las operaciones sociales.
 - Duración del órgano de Administración.
 - Retribución del administrador (en el caso de existir).

Una vez redactados, se pasa a firmar ante notario la escritura de constitución de la sociedad. Sin este trámite es imposible inscribir la sociedad en el Registro Mercantil. Para ello se deberá presentar la siguiente documentación:

- Certificación negativa del nombre
 - DNI y NIF de las personas fundadoras
 - Certificado del depósito del capital social.
 - Estatutos.
- Declaración Censal, Solicitud CIF y opción de IVA: En cuanto se disponga de la escritura de constitución se pasa a solicitar el CIF mediante la presentación del modelo 036. Por medio de este impreso se valida el CIF provisional el cual tiene una validez de 6 meses.

- **Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y AJD:** Este impuesto grava, entre otros muchos, la constitución de una sociedad. Se deberá pagar el 1% del CS. Para poder pagarlo, se deberá presentar la siguiente documentación:
 - Copia simple y original de la Escritura.
 - Fotocopia CIF provisional.
 - Impreso 600.
- **Inscripción en el Registro Mercantil:** Por medio de este acto, la sociedad adquiere personalidad jurídica, y por lo tanto, puede empezar a ejercer la actividad mercantil correspondiente. Este paso es de vital importancia realizarlo correctamente, debido a que cualquier error puede acarrear el no realizar la correcta constitución de la sociedad. La documentación por presentar es:
 - Certificado de dominación del Registro Mercantil Central.
 - Primera copia de la Escritura.
 - Ejemplares del modelo 600.
 - CIF provisional
 El Registro Mercantil al que se debe acudir es el correspondiente al domicilio fijado en el estatuto.

Trámites para registrar el software:

1. **Identificación del tipo de protección:** En España, el software se encuentra protegido por la normativa de propiedad intelectual desde el momento de su creación, sin necesidad de realizar un registro específico ni cumplir con formalidades adicionales. Esta protección se basa en los derechos de autor, los cuales son reconocidos automáticamente al momento de la creación del software.
2. **Registro en la Propiedad Intelectual (opcional):** Aunque no es obligatorio, existe la posibilidad de registrar el software en el Registro General de la Propiedad Intelectual. Este registro puede resultar útil para establecer evidencia de la creación del software y su fecha de creación.
3. **Procedimiento de registro:** El registro del software puede realizarse de forma telemática o presencial, mediante la presentación de la documentación correspondiente en las oficinas provinciales del Registro Central o en las sedes de los Registros Territoriales correspondientes. Entre los documentos necesarios se incluyen una descripción detallada del programa, el lenguaje de programación utilizado, el entorno operativo y un listado de ficheros.
4. **Pago de tasas:** Para llevar a cabo el registro del software, será necesario abonar las tasas correspondientes establecidas por el organismo encargado del registro.
5. **Período de oposición:** Una vez registrado el software, se abrirá un período durante el cual terceros tendrán la oportunidad de presentar posibles oposiciones al registro, en caso de considerar que existe alguna razón válida para ello.

Cobertura de responsabilidades

Seguros que pueden ser relevantes para una compañía de software como SpaTech Solutions:

1. El Seguro de Responsabilidad Civil es esencial para proteger a SpaTech Solutions ante posibles reclamaciones civiles que puedan surgir en el curso de su actividad empresarial. Esto cobra especial relevancia en el caso de empresas de software, dado que pueden enfrentarse a demandas por daños derivados de sus productos o servicios.

2. El Seguro Multirriesgo puede ser indispensable si la empresa cuenta con locales u oficinas para llevar a cabo su actividad. Este tipo de seguro ofrece cobertura contra una amplia variedad de riesgos, incluyendo daños materiales a la propiedad de la empresa y pérdidas económicas causadas por interrupciones en la operatividad del negocio.
3. El Seguro de Accidentes de Convenio garantiza la protección de los trabajadores de SpaTech Solutions en caso de accidente laboral, cumpliendo así con las obligaciones legales establecidas al respecto.
4. Dado el carácter tecnológico y digital de SpaTech Solutions, la adquisición de un Seguro de Ciberseguridad se vuelve crucial. Este tipo de seguro brinda protección contra riesgos asociados a amenazas cibernéticas, como ataques de hackers o brechas de seguridad en los datos de la empresa.

Un buen sitio para asegurarse podría ser [Protección de datos y seguros para startups y emprendedores \(emprenderseguro.com\)](https://emprenderseguro.com), ya que son especialistas en empresas que empiezan y cuentan con asesoramiento para asegurarse que se cumple toda la normativa. Aproximadamente se pagaría al año 11.300€ por los seguros, siendo el más caro el de Ciberseguridad.

Directivas y/o regulaciones a seguir:

Como empresa de software en España, SpaTech Solutions debe cumplir con varias normativas:

Normativa de Propiedad Intelectual: En España, el software está protegido por la normativa de propiedad intelectual, que otorga automáticamente derechos de autor al software creado, sin necesidad de registro adicional. Esta protección se basa en los derechos de autor reconocidos en el momento de la creación del software. El Registro General de la Propiedad Intelectual es el organismo competente para llevar a cabo el registro del software.

Ley de Garantías: El Real Decreto-Ley 7/2021, conocido como la "Ley de Garantía de Derechos Digitales", establece una serie de garantías para proteger los derechos de los ciudadanos en el entorno digital. Esta ley garantiza derechos fundamentales como la privacidad, la protección de datos personales, la libertad de expresión y la neutralidad de la red. En 2022, se amplió el plazo de garantías para los consumidores, pasando de dos a tres años para todos los productos comercializados desde el 1 de enero de 2022. Esto significa que los consumidores españoles pueden reclamar durante tres años si los productos adquiridos presentan defectos o no cumplen con las especificaciones técnicas.

Principios ergonómicos: Además de estas normativas, debemos tener en cuenta las normas internacionales y directivas de la Unión Europea relacionadas con la ergonomía en el diseño de sistemas de trabajo y la carga de trabajo mental. Aunque algunas de estas directivas pueden no ser directamente aplicables a una empresa de software, es importante que se garantice un entorno de trabajo seguro y saludable, lo cual incluye proporcionar equipos ergonómicos y prevenir el acoso y la discriminación.

- [ISO 6385 “Principios ergonómicos en el diseño de los sistemas de trabajo”](#)
- [ISO 10075 “Principios ergonómicos relacionados con la carga de trabajo mental”](#)

Análisis económico- financiero

Se elaborará un plan económico-financiero que abarcará varias etapas. En primer lugar, se llevará a cabo un análisis de inversión y financiación para determinar las necesidades de inversión iniciales y cómo serán financiadas. Dado que se trata de una empresa nueva, se considerará la inversión necesaria para los primeros tres años, así como las proyecciones para los próximos cinco años debido a las posibles expansiones previstas.

Es importante destacar que, al operar en una oficina alquilada de estilo coworking, la empresa no requerirá una inversión significativa en infraestructura física, como mobiliario o reformas. Esto contribuirá a reducir los costos iniciales.

Presupuesto de inversiones

Requerimiento de hardware

- **CEO:** Un ordenador portátil para gestionar eficientemente tareas administrativas y de gestión. Recomendación: Dell XPS 15 (753€).
- **Finanzas:** Un ordenador de escritorio confiable con buen procesador y suficiente memoria para software de contabilidad y hojas de cálculo. Recomendación: Lenovo ThinkCentre M720 (670.65€).
- **Desarrolladores de Software y Experto en Experiencia de Usuario:** Ordenadores potentes capaces de manejar el desarrollo de software y diseño de interfaces de usuario. Recomendación: Asus ProArt StudioBook Pro 16 (2873.90€) para aquellos involucrados en aplicaciones de AR, y Dell XPS 15 para el resto(753€).
- **Especialistas de Marketing y Ventas:** Ordenador portátil versátil y ligero para trabajar eficientemente tanto en la oficina como en desplazamientos. Recomendación: HP Envy x2 (799€).
- **Atención al Cliente:** Ordenador de escritorio confiable para gestionar múltiples tareas a la vez. Recomendación: Dell OptiPlex 3080 (529.99€).

Requerimiento de software

- **Entornos de desarrollo integrado (IDE):** Los desarrolladores de software necesitarán un IDE para escribir y probar su código. Afortunadamente la mayoría de los importantes tienen versiones gratuitas. Elegiría el Visual Studio
- **Control de versiones:** Un sistema de control de versiones como Git sería esencial para gestionar las diferentes versiones del código fuente. 19.25\$ mes
- **Gestión de proyectos:** Herramientas como Trello (10\$ por mes y usuario) podrían ser útiles para la gestión de proyectos y el seguimiento de tareas.
- **Diseño de interfaces de usuario:** El experto en experiencia de usuario podría necesitar una herramienta de diseño como Suit creative cloud de Adobe 77,49€ mensuales por persona, Figma para diseñar las interfaces de las aplicaciones. 75€ mes para la empresa
- **Marketing y ventas:** Los especialistas de marketing y ventas podrían necesitar herramientas como Google Analytics gratuito para pequeño volumen para el seguimiento del rendimiento de las campañas de marketing, y ForceManager 19€al mes para la gestión de relaciones con los clientes, también es

recomendable de cara a publicidad y redes sociales usar Canva pro 110€ anuales por persona

- **Atención al cliente:** El equipo de atención al cliente podría necesitar una herramienta de soporte al cliente como Freshdesk por 15\$ al mes
- **Software de contabilidad:** El equipo de finanzas y contabilidad podría necesitar un software de contabilidad como Holded por 15€ al mes
- **Para desarrollar aplicaciones de realidad aumentada** podríamos usar ARCore software de Google gratuito multiplataforma y Unity AR Foundation 399\$ anuales, es un motor de juego que se utiliza a menudo para el desarrollo de aplicaciones de realidad aumentada y permite un plugin gratuito de Vuforia Engine 10..También sería útil ARToolKi que es una biblioteca de código abierto para crear aplicaciones de realidad aumentada3. gratuita
- **Microsoft 365 business basic** 6€ mensuales

Elementos necesarios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Dell XPS 15	2259€(753*3)		753€		
Lenovo ThinkCentre	670.65€				
Asus ProArt StudioBook Pro 16	5.747,8 (2873.90*2)				
HP Envy	799€		799€		
Dell OptiPlex 3080	529€				
Equipo de desarrollo AR	1.199,99 €				
Total equipos	10.534,79		1.552		
Visual Studio	0	0	0	0	0
Git	231	231	231	231	231
Trello	720	720	960	960	960
Creative Cloud	929,88	929,88	929,88	929,88	929,88
Figma	900	900	900	900	900
Google Analytics	0	0	0	0	0
ForceManager	228	228	228	228	228
Canva Pro	110	110	110	110	110
FreshDesk	180	180	180	180	180
ARCore	0	0	0	0	0
Unity AR Foundation	399	399	399	399	399
Microsoft 360	72	72	72	72	72
Total Aplicaciones	3.769,88	3.769,88	4.009,88	4.009,88	4.009,88
Coste Constitución	800				
Coste Seguros	11.300	11.300	11.300	11.300	11.300
Coste registro del software x3	33.66				
Total inversiones	26.438,33	15.069,88	16.861,88	15.309,88	15.309,88

Presupuesto de financiación

Para este supuesto práctico vamos a imaginar tres socios. Todos con una gran pasión por las nuevas tecnologías, pero con diferentes trasfondos y profesiones de origen. Cada uno aporta una experiencia distinta y un capital diferente:

- **Elena Nito:** 38 años. Siempre le ha interesado el mundo de los ordenadores, pero todo lo que sabe de programación es autodidacta y más enfocado a gestión y economía. Ha trabajado los últimos 10 años en la Caixa, su último puesto de gestora personal. Debido a un recorte de personal, han despedido a trabajadores de diferentes oficinas, por lo que al ser un despido colectivo le corresponden 20 días x año trabajado (18.888€) y el paro. Se pone en contacto con sus amigos y deciden que es el momento adecuado para arriesgarse a montar la empresa en la que llevan unos años soñando y trabajando. Decide capitalizar el paro, su sueldo era de 2.833,33, así que le corresponde el paro máximo 29.400 (1225*24meses, ya que, al ser el sueldo máximo, según la calculadora del sepe no baja después del sexto mes). Así que aporta al proyecto 10.000 de la indemnización + 29.400 del paro, es decir 39.400€.
- **Olga Seosa:** 40 años. Masajista y esteticista durante los últimos 15 años en prestigiosos spas y cruceros, trabajando para compañías como Aire, Steiner y Lush Spa Madrid. Durante el año y medio que estuvo de ERTE por la pandemia, empezó a estudiar programación, inteligencia artificial y nuevas tecnologías mediante bootcamps y cursos online. Cuando despidieron a Elena, llegó a un acuerdo con los abogados de Lush Spa Madrid, la empresa en la que había trabajado los últimos 7 años para irse de ahí. Como les interesaba librarse de los masajistas antiguos debido a que había tratado de iniciar una huelga por los cambios recientes en la empresa, consiguió irse con el paro. Hizo lo mismo que Elena y lo capitalizó siguiendo los trámites necesarios.
(https://www.sepe.es/ca/SiteSepe/contenidos/ca/personas/prestaciones/pdf/memoria_explicativa.pdf). Su salario los últimos 6 meses había sido de 1437€ por lo que ((70% de 1400) x 6 meses + (60%de 1400) x 18 meses) aporta al proyecto 21.585€. Decide no aportar de sus ahorros para tener con qué vivir hasta que el negocio funcione.
- **Rubén Fermín.** 35 años. Lleva toda su vida trabajando de programador, así que de los tres es el que más ha trabajado en las aplicaciones los últimos años. Cree verdaderamente en el proyecto. Había estado ahorrando para la entrada de una casa, pero decide arriesgar sus ahorros por la empresa y aporta 15.000€. Intenta llegar a un

acuerdo con su empresa para irse, pero temen que les esté tendiendo una trampa para hacer una ilegalidad, así que simplemente deja la empresa sin paro.

- **FFF:** Tras hablar con sus diferentes familias y amigos cercanos en persona y a través de las redes sociales sobre el proyecto, consiguen 10.000€ más para la empresa.
- **Subvenciones:** Una vez ya empiezan tener los papeles hechos, Olga y Elena intentan conseguir más financiación, mientras Rubén va alquilando el local y consiguiendo los primeros ordenadores, por lo que deciden aplicar al programa Activa Startups de la GenCat ([El programa Activa Startups ofrece ayudas a las pymes para innovar. ACCIÓ - Agencia para la Competitividad de la Empresa \(gencat.cat\)](#)). La cosa funciona y al cabo de unos meses consiguen 100.000€ a fondo perdido.
- **Ángel inversor:** ([Qué es un Business Angel y cómo te ayuda - FANDIT](#)) Mientras no saben si conseguirán la subvención o no, Olga y Rubén empiezan a trabajar y contratar algún programador extra, mientras Elena va a Keiretsu, ESADE y Business Angels BANC para conseguir más ayuda. Deciden un Business Angel porque son gente que ayuda en proyectos locales que empiezan no solo con capital (entre 50.000 y 150.000€) sino también con su conocimiento y contactos, que es algo que ahora mismo les hace falta. El periodo de inversión que hacen es a 4 años. Tras presentar su proyecto a las diferentes asociaciones, uno de ellos decide invertir 70.000€ y su tiempo en SpaTech Solutions. Se negocia que va a percibir un 10% de los beneficios netos durante los siguientes 4 años, pero se arriesga a perder el capital invertido si la empresa no funciona.
- **Provisión de fondos:** 3 meses de salario + 3 meses de alquiler, para tener tranquilidad, lo cual sería el primer año 64.463,77 (3 meses de sueldos 63.233,77+ 3 meses alquiler 1.230).

FINANCIACIÓN	
	AÑO 1
Capital Social	75.985€
Aportaciones de FFF	10.000€
Inversión de Business Angel	70.000€
Subvenciones	100.000€
TOTAL FINANCIACIÓN	255.985 €
PROVISIÓN DE FONDO	64.463,77

Cuenta de resultados previsionales

Ingresos previsionales de MassAR Pro

Progresión estimada para cada curso durante 5 años. Estas proyecciones están basadas en un crecimiento constante de la demanda a medida que la empresa gana reconocimiento y reputación en el mercado:

- Experto en Masaje deportivo:

- Año 1: 50 cursos = 28.000
- Año 2: 75 cursos (incremento del 50%) = 42.000
- Año 3: 110 cursos (incremento del 47%) = 61.600
- Año 4: 160 cursos (incremento del 45%) = 89.600
- Año 5: 230 cursos (incremento del 44%) = 128.800

- Experto en Quiromasaje:

- Año 1: 40 cursos = 22.400
- Año 2: 60 cursos (incremento del 50%) = 33.600
- Año 3: 85 cursos (incremento del 42%) = 47.600
- Año 4: 125 cursos (incremento del 47%) = 70.000
- Año 5: 180 cursos (incremento del 44%) = 100.800

- Curso básico de fisioterapia:

- Año 1: 50 cursos 28.000
- Año 2: 75 cursos (incremento del 50%) = 42.000
- Año 3: 110 cursos (incremento del 47%) = 61.600
- Año 4: 160 cursos (incremento del 45%) = 89.600
- Año 5: 230 cursos (incremento del 44%) = 128.800

- Experto en Masaje tailandés: empieza en año 2

- Año 2: 30 cursos = 12.000
- Año 3: 45 cursos (incremento del 50%) = 18.000
- Año 4: 65 cursos (incremento del 44%) = 26.000
- Año 5: 95 cursos (incremento del 46%) = 38.000

- Experto en Lomi-Lomi: empieza en año 2

- Año 2: 20 cursos = 8.000
- Año 3: 30 cursos (incremento del 50%) = 12.000
- Año 4: 45 cursos (incremento del 50%) = 18.000
- Año 5: 65 cursos (incremento del 44%) = 26.000

- Experto en Shiatsu: empieza en año 2

- Año 2: 35 cursos = 12.000
- Año 3: 50 cursos (incremento del 43%) = 20.000
- Año 4: 75 cursos (incremento del 50%) = 30.000
- Año 5: 110 cursos (incremento del 47%) = 44.000

- Experto en Tui-Na: empieza en año 2

- Año 2: 25 cursos = 10.000
- Año 3: 35 cursos (incremento del 40%) = 12.000
- Año 4: 50 cursos (incremento del 43%) = 20.000
- Año 5: 75 cursos (incremento del 50%) = 30.000

- Experto en drenaje linfático: empieza en año 2

- Año 2: 30 cursos 12.000
- Año 3: 45 cursos (incremento del 50%) = 18.000
- Año 4: 65 cursos (incremento del 44%) = 26.000
- Año 5: 95 cursos (incremento del 46%) = 38.000

- Experto en Masaje de tejido profundo: empieza en año 3

- Año 3: 40 cursos = 22.400
- Año 4: 60 cursos (incremento del 50%) = 33.600
- Año 5: 85 cursos (incremento del 42%) = 47.600

- Experto en Masaje circulatorio: empieza en año 3

- Año 3: 35 cursos = 19.600
- Año 4: 50 cursos (incremento del 43%) = 28.000
- Año 5: 75 cursos (incremento del 50%) = 42.000

- Experto en Masaje con piedras calientes: empieza en año 3

- Año 3: 25 cursos = 10.000
- Año 4: 35 cursos (incremento del 40%) = 14.000
- Año 5: 50 cursos (incremento del 43%) = 20.000

- Experto en masaje con Bambú: empieza en año 3

- Año 3: 20 cursos = 8.000
- Año 4: 30 cursos (incremento del 50%) = 12.000
- Año 5: 45 cursos (incremento del 50%) = 18.000

- Experto en Reflexología podal, manual y facial: empieza en año 3

- Año 3: 45 cursos = 18.000
- Año 4: 65 cursos (incremento del 44%) = 26.000
- Año 5: 95 cursos (incremento del 46%) = 38.000

-Personalizados para empresas:

- Año 1: 12 cursos = 180.000
- Año 2: 20 cursos (incremento del 67%) = 300.000
- Año 3: 35 cursos (incremento del 75%) = 525.000
- Año 4: 55 cursos (incremento del 57%) = 825.000
- Año 5: 80 cursos (incremento del 45%) = 1.200.000

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MassAR Euroinnova	78.400	171.600	310.800	482.800	700.000

MassAR Empresas	180.000	300.000	525.000	825.000	1.200.000
Total MassAR Pro	258.400	471.600	835.800	1.307.800	1.900.000

MassAR Euroinnova	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Precio Venta	Beneficio
Experto en Masaje deportivo	50	75	110	160	230	1.060,00 €	560,00 €
Experto en Quiromasaje	40	60	85	125	180	1.060,00 €	560,00 €
Curso básico de fisioterapia	50	75	110	160	230	1.060,00 €	560,00 €
Experto en Masaje tailandés		30	45	65	95	760,00 €	400,00 €
Experto en Lomi-Lomi		20	30	45	65	760,00 €	400,00 €
Experto en Shiatsu		35	50	75	110	760,00 €	400,00 €
Experto en Tui-Na		25	35	50	75	760,00 €	400,00 €
Experto en drenaje linfático		30	45	65	95	760,00 €	400,00 €
Experto en Masaje de tejido profundo			40	60	85	1.060,00 €	560,00 €
Experto en Masaje circulatorio			35	50	75	760,00 €	400,00 €
Experto en Masaje con piedras calientes			25	35	50	760,00 €	400,00 €
Experto en masaje con Bambú			20	30	45	760,00 €	400,00 €
Experto en Reflexología podal, manual y facial			45	65	95	760,00 €	400,00 €
Total	140	350	490	985	1430		

Ingresos previsionales de SkinSync Shop

SkinSync Shop Basic

- Año 1: 50 licencias = 18.000€
- Año 2: 100 licencias = 36.000€
- Año 3: 200 licencias = 72.000€
- Año 4: 300 licencias = 108.000€
- Año 5: 500 licencias = 180.000€

SkinSync Shop Premium

- Año 1: 10 licencias = 6.000€
- Año 2: 20 licencias = 12.000€
- Año 3: 40 licencias = 24.000€
- Año 4: 60 licencias = 36.000€
- Año 5: 100 licencias = 60.000€

SkinSync Shop %2 de las ventas. Estos números se basan en el gasto mensual medio en cosmética (37€ al mes) y en ganancias de empresas como primor (40.682.207€ en 2022)

- Año 1: 81.364€
- Año 2: 162.720€
- Año 3: 325.440€
- Año 4: 488.160€
- Año 5: 813.600€

Ingresos previsionales de CitiApp

CitiApp Basic:

- Año 1: 100 licencias = 55.000€
- Año 2: 120 licencias = 66.000€
- Año 3: 144 licencias = 79.200€
- Año 4: 173 licencias = 95.150€
- Año 5: 207 licencias = 113.850€

CitiApp Premium:

- Año 1: 50 licencias = 45.000 €
- Año 2: 60 licencias = 54.000€
- Año 3: 72 licencias = 64.800€
- Año 4: 86 licencias = 77.400€
- Año 5: 103 licencias = 92.700€

Total de beneficios brutos por año

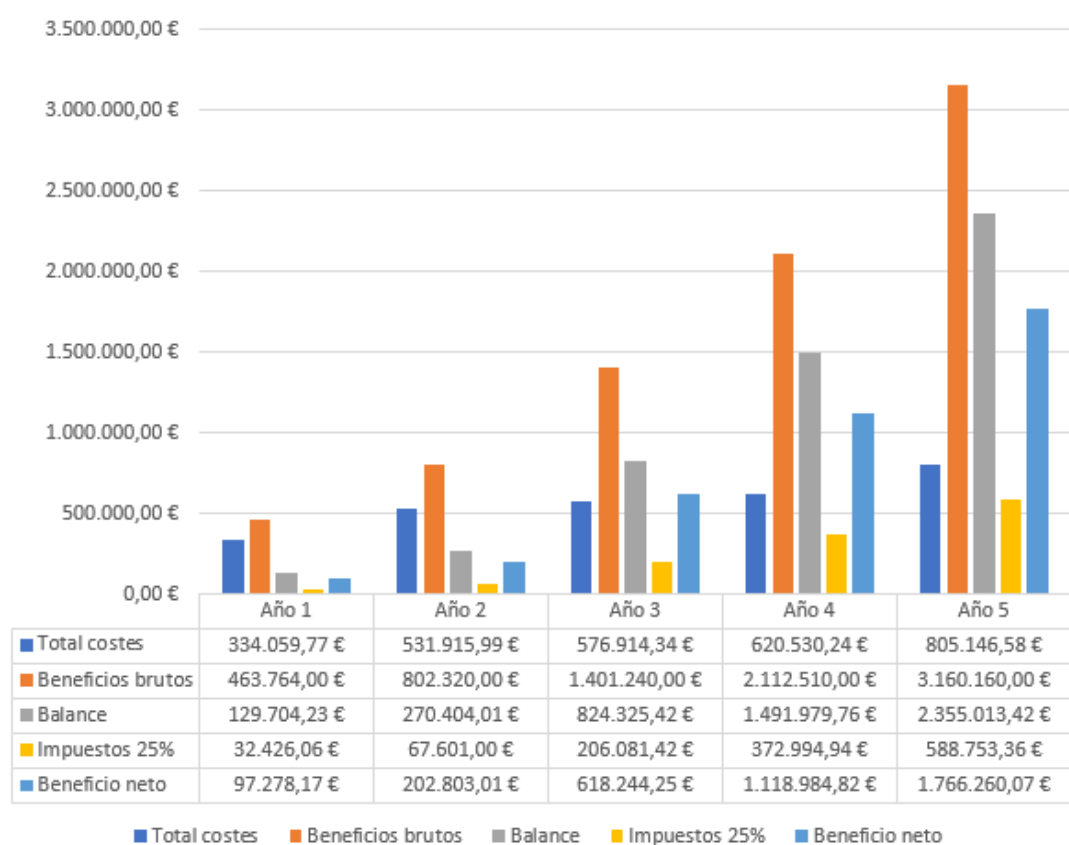
Apps	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MassAR Euroinnova	78.400	171.600	310.800	482.800	700.000
MassAR Empresas	180.000	300.000	525.000	825.000	1.200.000
Total MassAR Pro	258.400	471.600	835.800	1.307.800	1.900.000
SkinSynk Shop basic	18.000	36.000	72.000	108.000	180.000
SkinSynk Shop Premium	6.000	12.000	24.000	36.000	60.000
2% de ventas a traves de la app	81.364	162.720	325.440	488.160	813.600
Total SkinSynk Pro	105.364	210.720	421.440	632.160	1.053.600
CitiApp Basic	55.000 €	66.000 €	79.200 €	95.150 €	113.850 €
CitiApp Premium	45.000 €	54.000 €	64.800 €	77.400 €	92.700 €
Total CitiApp	100.000	120.000	144.000	172.550	206.550
Total Ganancias	463.764	802.320	1.401.240	2.112.510	3.160.150

Gastos previsionales

Puesto	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
CEO	27.751,50 €	37.246,57 €	39.123,34 €	41.124,52 €	64.753,50 €
Finanzas	27.751,50 €	37.246,57 €	39.123,34 €	41.124,52 €	64.753,50 €
Coordinador	27.751,50 €	37.246,57 €	39.123,34 €	41.124,52 €	64.753,50 €
Desarrollador SR1	25.901,40 €	34.695,74 €	36.545,46 €	38.279,88 €	51.802,80 €
Desarrollador SR 2		34.695,74 €	36.545,46 €	38.279,88 €	51.802,80 €
Desarrollador JR 1	22.201,20 €	29.522,13 €	31.004,68 €	32.619,25 €	39.645 €
Desarrollador JR 2		29.522,13 €	31.004,68 €	32.619,25 €	39.645 €
Exp. En experiencia de usuario	25.901,40 €	34.695,74 €	36.545,46 €	38.279,88 €	51.802,80 €
Social Manager	23.787 €	33.024,51 €	34.756,94 €	36.473,14 €	46.252,50 €
Exp en Marketing	23.787 €	33.024,51 €	34.756,94 €	36.473,14 €	46.252,50 €
Diseñador	25.901,40 €	34.695,74 €	36.545,46 €	38.279,88 €	51.802,80 €
Atención al cliente 1	22.201,20 €	29.522,13 €	31.004,68 €	32.619,25 €	39.645 €
Atención al cliente 2		29.522,13 €	31.004,68 €	32.619,25 €	39.645 €
Total Sueldos	252.935,10 €	434.660,21 €	457.084,46 €	479.916,36 €	652.556,70 €
Local	4.920 €	4.920 €	4.920 €	4.920 €	4.920 €
Publicidad promedio	50.000 €	72.000 €	99.000 €	119.784	131.760
Material	10.534,79	4.425,90			
Licencias	3.769,88	4.009,88	4.009,88	4.009,88	4.009,88
Seguros	11.300	11.300	11.300	11.300	11.300
Mantenimiento web	600 €	600 €	600 €	600 €	600 €
Total costes	334.059,77 €	531.915,99 €	576.914,34 €	620.530,24 €	805.146,58 €

Cuenta de pérdidas y ganancias previsional

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total costes	-334.059,77 €	-531.915,99 €	-576.914,34 €	-620.530,24 €	-805.146,58 €
Beneficios brutos	463.764,00 €	802.320,00 €	1.401.240,00 €	2.112.510,00 €	3.160.160,00 €
Balance	129.704,23 €	270.404,01 €	824.325,42 €	1.491.979,76 €	2.355.013,42 €
Impuestos 25%	-32.426,06 €	-67.601,00 €	-206.081,42 €	-372.994,94 €	-588.753,36 €
Beneficio neto	97.278,17 €	202.803,01 €	618.244,25 €	1.118.984,82 €	1.766.260,07 €
10% Business Angel	-9.727,80 €	-20.280,30 €	-61.824,40 €	-111.898,48 €	
Devolución FFF	-10.000,00 €				
Resultado neto	77.550,37 €	182.522,71 €	556.419,85 €	1.007.086,34 €	1.766.260,07 €



Balance de situación

En general podríamos decir que obtenemos ganancias desde el primer año, quedando el beneficio neto tras descontar impuestos y gastos:

- Año 1: 77.550,37€
- Año 2: 182.522,71€
- Año 3: 556.419,85€
- Año 4: 1.007.086,34€
- Año 5: 1.766.260,06€

Conclusiones

Las conclusiones del proyecto de SpaTech Solutions revelan una serie de hallazgos significativos y perspectivas prometedoras para el futuro de la empresa.

En primer lugar, queda claro que la integración de la empresa y la tecnología es una tendencia imparable en la actualidad. Este proyecto demuestra que la creación de empresas tecnológicas tiene un lugar sólido en el mercado, especialmente considerando el creciente interés del público en tecnologías innovadoras como el metaverso.

Además, el análisis financiero del proyecto muestra que, si bien la inversión inicial es considerable, las ganancias potenciales son significativas y pueden alcanzarse en un plazo razonable. Esto sugiere que la empresa tiene una base sólida para el crecimiento y la rentabilidad a largo plazo.

En cuanto al mercado y la tecnología en sí misma, el proyecto destaca el potencial de crecimiento continuo y la evolución de las nuevas tecnologías. Plataformas como Spatial están en constante desarrollo, lo que ofrece oportunidades emocionantes para innovar y mejorar las funcionalidades de las aplicaciones.

Aunque se identificaron algunos desafíos, como la falta de documentación en ciertas áreas de desarrollo, el proyecto demuestra que la unión entre la tecnología y las empresas puede ser altamente beneficiosa. La implementación de tecnologías innovadoras como realidad aumentada en aplicaciones específicas como MassAR Pro y SkinSync Shop deberían ser satisfactorias para los usuarios, lo que sugiere un potencial significativo para el éxito en el mercado.

En resumen, el proyecto de SpaTech Solutions muestra que la creación de empresas tecnológicas orientadas al futuro es viable y prometedora. Con una estrategia sólida, un enfoque en la innovación y la satisfacción del cliente, y una comprensión profunda del mercado y la tecnología, la empresa está bien posicionada para alcanzar el éxito y contribuir al avance continuo de la sociedad en la era digital.

Bibliografía

- [Análisis PESTEL](#)
- [Análisis DAFO](#)
- [Estadísticas de la conectividad móvil y apps en el MUNDO 2023](#)
- [Guía de emprendimiento: Realidad Aumentada](#)
- [Curso de la Universidad de Barcelona: La guía del empresario para principiantes](#)
- [TFG Aplicación web para la gestión de citas, por Alexandre Maneiro Jueguen](#)
- [Plan de negocio para la creación y explotación de la aplicación móvil Alarm Blat, por Alejandro Blat Fernández](#)
- [TFG Plan de viabilidad de creación de una empresa de diseño, por Micaela Fortea de Laburu](#)
- [¿Qué es un plan de inversión?](#)
- [Seguros habituales para empresas](#)
- [Seguros para Empresas y Pymes - Cesce España](#)
- [Protección del software en España: Aspectos Legales y Prácticos - ILP Abogados](#)
- [Cómo proteger el ‘software’ en España: Registro de la Propiedad Intelectual, depósitos notariales y sellos de tiempo cualificados | Blog Propiedad Intelectual e Industrial - Garrigues](#)
- <https://biblus.accasoftware.com/es/como-disenar-una-oficina-la-guia-practica/>
- <https://factorialhr.es/calculadora-coste-trabajador>
- <https://www.plainconcepts.com/es/que-es-tecnologia-inmersiva/>
- <https://www.xataka.com/realidad-virtual-aumentada/apple-vision-pro-caracteristicas-precio-ficha-tecnica>
- <https://www.xataka.com/realidad-virtual-aumentada/nreal-light-asi-funcionan-nuevas-gafas-realidad-aumentada-vodafone>
- <https://www.xataka.com/basics/diferencias-entre-realidad-aumentada-realidad-virtual-y-realidad-mixta>
- <https://www.iberdrola.com/innovacion/que-es-realidad-aumentada>
- <https://www.europapress.es/portaltic/sector/noticia-espana-pais-europeo-mas-familiarizado-metaverso-tecnologias-realidad-virtual-aumentada-20220615123933.html>
- <https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-es-la-tecnolog%C3%ADa-de-realidad-extendida-xr-y-c%C3%B3mo-est%C3%A1-transformando/>
- [Startup Capital, el acceso a la financiación. ACCIÓ - Agencia para la Competitividad de la Empresa \(gencat.cat\)](#)
- <https://tecnologiaparatuempresa.ituser.es/transformacion-digital/2021/09/espana-es-el-pais-europeo-con-un-mayor-grado-de-digitalizacion-entre-las-pymes>
- <https://learn.microsoft.com/es-es/windows/mixed-reality/discover/get-started-with-mr>
- https://serveiocupacio.gencat.cat/web/.content/01_SOC/03_Ambits-actuacio/Emprenedoria-i-autoocupacio/Capitalitza_atur_Informacio_bas.pdf