

NOMBRE EMPRENDEDOR/A \_\_\_\_\_ Axel Perez Gaspar \_\_\_\_\_

NOMBRE DE LA EMPRESA \_\_\_\_\_ AxelGas \_\_\_\_\_

RAZÓN SOCIAL \_\_\_\_\_ 26753192y \_\_\_\_\_

## 1.- PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y DEL EMPRENDEDOR.

### 1.1 Explica tu motivación para emprender y las características personales que consideras son útiles para emprender.

Mi motivación es el hecho de crear algo, de tener algo mio, y que sea útil para los demás. Mi objetivo es desarrollar una idea, ya sea en forma de app, programa para ordenador o cualquier cosa que pueda ayudar a los demás, en mi caso orientada a otras autónomas y autónomos que necesiten una digitalización de sus negocios.

Las características que considero más importantes son:

- Tener iniciativa: es importante que el emprendedor o emprendedora sea capaz de anticiparse a lo que pueda pasar, y estar al día de los cambios y las oportunidades que puedan surgirle.
- El optimismo y la ilusión también son importantes, ya que con una actitud optimista siempre hay más posibilidades de que una idea triunfe.
- También considero que hay que ser ambicioso, ya que no hay que dejar de pensar en como mejorar y evolucionar tu proyecto, pero a la vez honesto, y hay que saber aceptar las críticas y intentar mejorar el negocio a partir de ellas.

## 2.- IDEA DE NEGOCIO

### 2.1 Redacta tu idea de negocio aportando una propuesta de valor y dos objetivos a medio plazo,

a) Mi idea es crear un sistema informático, para que mis clientes puedan digitalizar todo su proceso de negocio. Agenda, base de datos de clientes (fichas medicas, etc.). Consistiría en una aplicación de móvil vinculada a un servidor instalado en un ordenador de sobremesa.

b) Estaría orientada a pymes, autónomos y autónomas de la rama de la salud (fisioterapeutas, osteópatas, oculistas...), para que puedan organizar su negocio de forma informática. Organizar la agenda, las fichas médicas con los datos de los pacientes, y en general poder centralizar toda la información de su empresa en un sistema informático.

c) Agilizar lo máximo las tareas de cuidados y mejoras de los pacientes. Los autónomos necesitan organización y ayuda informática para que sus negocios sean más ágiles y, en algunos aspectos, más automatizados, y mi objetivo es cubrir esa

necesidad, y sobretodo estar muy cerca de mis clientes, para que en cualquier momento puedan decirme si necesitan una cosa u otra, que pueda ayudarles a mejorar.

d) A corto plazo, me gustaría que mi sistema informático se pueda aplicar a los profesionales de la rama de la salud, pero me gustaría hacer que el sistema fuera flexible, de tal forma que a medio plazo pueda adaptar mi proyecto a otros ámbitos, como talleres de coches, bares o otro tipo de negocio.

### 3.- EL MERCADO

#### 3.1. **Explica a qué tipo de mercado se acerca más tu producto, analizando si hay marcas, si la competencia son empresas pequeñas o hay alguna empresa líder y explicando cuál es la estructura que tiene.**

Estaría hablando de un mercado de competencia perfecta, ya que pese a que no he encontrado empresas que realicen exactamente lo que tengo pensado, si que hay muchas aplicaciones y sistemas informáticos orientados a la digitalización de las empresas. Estoy hablando de empresas pequeñas, que ofrecen productos baratos pero con poca funcionalidad, y muy alejado del cliente. Ofrecen su producto, y que el cliente se encargue de manejar y aprender a usarlo.

#### 3.2. **Describe los criterios de segmentación y tu cliente objetivo.**

Mi cliente objetivo son autónomos y autónomas, pero pueden tener o bien un negocio pequeño, o ya tener un negocio más grande. En ese sentido, como criterios de segmentación, me centraría en el tipo de empresa y en los factores económicos.

- Empresas más pequeñas: Producto más sencillo, por ejemplo que sea solo la APP de móvil, y que no tenga tantas funcionalidades.
- Empresas con más nivel económico: Además de la APP, ofrezco el sistema centralizado con el servidor en el ordenador de sobremesa.

#### 3.3 **Explica qué elementos del entorno general pueden afectar más a tu empresa a corto y medio plazo.**

- **Factores político legales:** En principio no me afectarían, dado que mi idea no depende de ningún elemento de la administración pública, ni puede entrar en confrontación con ningún elemento jurídico.

- **Factores económicos:** Puede influir el hecho de que si mis clientes, debido a alguna crisis económica de algún tipo, se ven obligados a reducir costes y ahorrar gastos, al ser un producto que no es indispensable, si no una utilidad, pueden prescindir de el, y eso conlleva menos ventas.

- **Factores socioculturales:** Últimamente observo que mucha más gente se cuida a nivel físico. He hablado con muchos conocidos que tengo en el ámbito sanitario, y la mayoría me dicen que curiosamente desde que acabó el confinamiento, están

teniendo muchos más clientes, y están observando que la gente tiende más a hacer deporte y a cuidarse, sobretodo en el campo de la fisioterapia y los masajes y, como es lógico, si mis potenciales clientes van teniendo más venta, yo tengo más posibilidades de vender mi producto.

- **Factores tecnológicos:** Puesto que mi producto depende prácticamente a la tecnología (Internet, telefonía móvil, ordenadores...) estoy muy influenciado por la realidad actual en ese aspecto.

### 3.4 **Identifica las empresas que son tu competencia, analizando sus productos, marca, calidad, precios, promoción y distribución que utilizan.**

- **Competencia:** Mi competencia son pequeñas empresas, que ofrecen productos para cubrir necesidades muy concretas, sin profundizar en la personalización de cada empresa ni estar cerca del cliente.

- **Productos de la competencia:** Aplicaciones para móviles, que cubren necesidades muy concretas, como por ejemplo: control de inventario, agenda, gestión de citas, pero no tienen sistemas centralizados que cubran todas esas necesidades a la vez.

- **Marca:** Las que he visto son desarrolladores de software que hacen aplicaciones genéricas para muchas empresas, pero no tienen una marca concreta, son más a nivel personal que grandes marcas.

- **Calidad:** por lo que he visto, tienen buena calidad para lo que cubren, son vistosas, fáciles de utilizar y amigables para el cliente.

- **Precios:** muy bajos para las aplicaciones con pocas funcionalidades, y muy altos para las que ofrecen muchas más cosas.

- **Promoción:** Se publicitan en Internet, utilizando la publicidad personalizada. Una persona que se dedica a un determinado campo o tiene unos determinados gustos, cuando busca por Internet siempre le salen anuncios de cosas relacionadas. Si buscas muchas recetas, te salen anuncios de aparatos de cocina, sartenes etc. Pues la promoción de este tipo de apps es de ese estilo.

- **Distribución:** Las APPS principalmente se distribuyen por plataformas como Google Play, App Store o semejantes.

### 3.5 **Análisis DAFO**

#### - **Fortalezas:**

- Ofrecer un producto de calidad, que sea amigable para el usuario.
- Atención exclusiva al cliente: para este proyecto siempre hay que estar cerca del cliente, ya que es un trabajo muy personalizado.
- Conocimiento del sector: aprender como funciona la empresa de tu cliente objetivo para así poder darle un trato y un producto más personalizado.

- Tecnología adecuada: puesto que estoy hablando de sistemas informáticos, necesito disponer de la última tecnología que haya en el mercado.

- **Debilidades:**

- Ser nuevo en el sector.
- Reacción lenta a pedidos imprevistos.

- **Oportunidades:**

- Hoy en día todas las empresas buscan digitalizarse, tanto para administrar su producción, como posicionarse en Internet, y en eso las empresas grandes ya tienen el camino hecho, pero para las pymes, y los autónomos y autónomas, la digitalización está empezando a extenderse ahora, y es un nicho de mercado bastante importante.

- **Amenazas:**

- Nuevos competidores, con costes más baratos y mayor calidad. Dado que el mundo de las APPs es un mundo en el que el coste de producción es prácticamente nulo (en lo que se refiere a materias primas y proveedores), es bastante probable que puedan aparecer competidores.

### 3.6 **Localización de la empresa (explica dónde te localizas y los factores que determinan esa localización)**

- **Localización:** Dado que mi producto es un producto informático que puedo vender, publicitar y distribuir a través de internet, podría localizarme perfectamente en mi casa, dado que así no tendría que pagar un alquiler a parte y los costes derivados de la localización serían nulos. Por otro lado, tendría que asegurarme de tener una buena conexión a internet y una buena comunicación, por si hay que ir al lugar de trabajo de algún cliente para instalar o hacer mantenimiento de mi producto.

### 3.7. **Responsabilidad social corporativa que puede tener tu empresa (explica si vas a utilizar alguna práctica).**

Dada la naturaleza de mi proyecto, no sé que elementos de responsabilidad social corporativa puedo tener.

Axel Pérez

2º DAM