

THE COFFICE MATARÓ



JABOU KANDEH

CRISTINA MATEOS

NOUHAILA BENKTIB

YOUSRA BENYERMARK

GVEC 2

M14 PROJECTE



ÍNDEX

1.RESUM – IDEA DE NEGOCI.....	3
2.INTRODUCCIÓ	4
3. PLA DE MÀRQUETING	5
3.1 INVESTIGACIÓ COMERCIAL	5
3.1.1 Definició del mercat i del públic objectiu.....	5
3.1.2 Anàlisi de la competència	14
3.2 POLÍTIQUES DE MÀRQUETING MIX.....	16
3.2.1 Estratègia de productes	17
3.2.2 Estratègia de preus.....	18
3.2.3 Estratègia de distribució	19
3.2.4 Estratègia de promoció	20
3.3 PLA COMERCIAL.....	24
4. ÀREA DE PRODUCCIÓ I QUALITAT	26
4.1. DISSENY I IMPLANTACIÓ DE L'ESPAI COMERCIAL. EQUIPAMENTS I INFRAESTRUCTURA.....	26
4.2. PRODUCCIÓ/SERVEI.....	30
4.3. QUALITAT I RSC	32
4.4. PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS	33
5. ÀREA D'ORGANITZACIÓ I GESTIÓ.....	34
5.1. ANÀLISI ESTRATÈGIC DAFO I CAME.....	34
5.2. ORGANITZACIÓ FUNCIONAL DE L'EMPRESA.....	36
6. ÀREA JURÍDICA I FISCAL	38
6.1. DETERMINACIÓ DE LA FORMA JURÍDICA	38
6.3. QÜESTIONS FISCALS PRÒPIES DE L'ACTIVITAT	39
6.4. CONTRACTACIÓ LABORAL I MERCANTIL	39
7. ÀREA ECONÒMICA I FINANCERA	41
8. CALENDARI D'EXECUCIÓ DEL PROJECTE	48
9. CONCLUSIONS.....	49
10. ANNEXOS	50
BIBLIOGRAFIA.....	51



1.RESUM – IDEA DE NEGOCI

La nostra idea de negoci va sorgir a partir d'haver fet una activitat a classe de manera individual. Consistia en crear un establiment amb un programa virtual (Flooplanner i Sketch up). Gràcies a les diferents opinions que teníem cadascuna de les integrants, vam poder unir-les i vam triar les idees que vam trobar més interessants i innovadores per poder crear aquest projecte anomenat The Coffice Mataró.

Després d'una exhaustiva recerca comercial i una pluja d'idees entre totes les integrants del grup, vam poder analitzar d'una forma més profunda els serveis que oferien els diferents locals de co-working situats a la ciutat de Mataró. El que volem és poder millorar les nostres instal·lacions envers la competència i satisfer d'una forma més innovadora i creativa al nostre futur públic objectiu.

Durant el procés d'investigació comercial, ens vam trobar amb una sèrie de dificultats que ens van fer dubtar de la viabilitat del negoci. Com per exemple, la ubicació, els costos dels proveïdors, esbrinar les necessitats del nostre target, etc.

Finalment, tot i les dificultats que ens vam trobar realitzant el projecte, vam decidir continuar amb la idea inicial d'impulsar un establiment multiservei, ja que considerem que seríem un dels pocs establiments que ofereix aquest servei tan complet i assequible.



2.INTRODUCCIÓ

Aquest projecte ha estat realitzat per les següents integrants:

- Cristina Mateos
- Jabou Kandeh
- Nouhaila Benktib
- Yousra Benyermak

The Coffice Mataró és un espai multiservei que ofereix sales de co-working, cafeteria i llibreria en un mateix establiment. No està dedicat exclusivament a una àrea en específic, sinó, que volem que el client pugui cobrir totes les seves necessitats en el nostre local.

Com ja sabem, a Mataró trobem alguns establiments que ofereixen àrees de co-working però a preus massa elevats i sense el valor afegit que oferim a The Coffice Mataró.

El nostre objectiu principal és donar als nostres clients un espai amb un ambient innovador on puguin trobar tota la comoditat necessària per a poder treballar o bé relaxar-se prenent un bon cafè. Per a nosaltres és molt important que tots els espais del nostre establiment segueixin un patró d'harmonia i comoditat, de manera que l'ambient sigui familiar i tranquil.

Som conscients que avui dia, a causa de la pandèmia que estem vivint, moltes persones s'han aïllat i necessiten sortir de casa seva i visitar un espai totalment diferent a l'habitual. Per aquest motiu, volem que a The Coffice Mataró puguin sentir-se com a casa però dotant-los d'un multiservei personalitzat.



3. PLA DE MÀRQUETING

3.1 INVESTIGACIÓ COMERCIAL

3.1.1 Definició del mercat i del públic objectiu

La nostra idea de negoci és crear un multi espai d'ús de treball combinat amb oci cultural. Per una banda oferim el servei de cafeteria/llibreria i per l'altre un espai de co-working on els nostres clients podran gaudir d'un espai multidisciplinari de tranquil·litat tant per treballar, prendre un cafè o llegir. Per accedir a la part de les sales co-working els usuaris necessiten ser socis. Per aquest motiu, tindran una targeta la qual els hi proporcionarà diversos avantatges com poden ser:

- ☕ Compra/lloguer de llibres.
- ☕ Accés al club de lectura gratuïtament.
- ☕ Servei de prestació de llibres sense cap cost addicional.
- ☕ Xerrades de temes empresarials/motivacionals/cooperativisme.
- ☕ Venda de materials d'oficina (fulls, bolígrafs, llibretes...).
- ☕ Apartat d'Autoservei (màquines expenedores).
- ☕ Servei Co-working 24 hores.

El nostre valor afegit és que el nostre establiment no només proporciona el servei de cafeteria, sinó que també som una petita associació on es fomenta la lectura i el treball en equip, tant per empresaris com per estudiants.

El target principal al que ens dirigim són els emprenedors, universitaris, estudiants i treballadors.

Àmbit geogràfic

La ubicació que hem triat i hem considerat la més adient per a oferir el nostre servei és:

Carrer d'en Xammar, 8, 08301 Mataró, Barcelona.

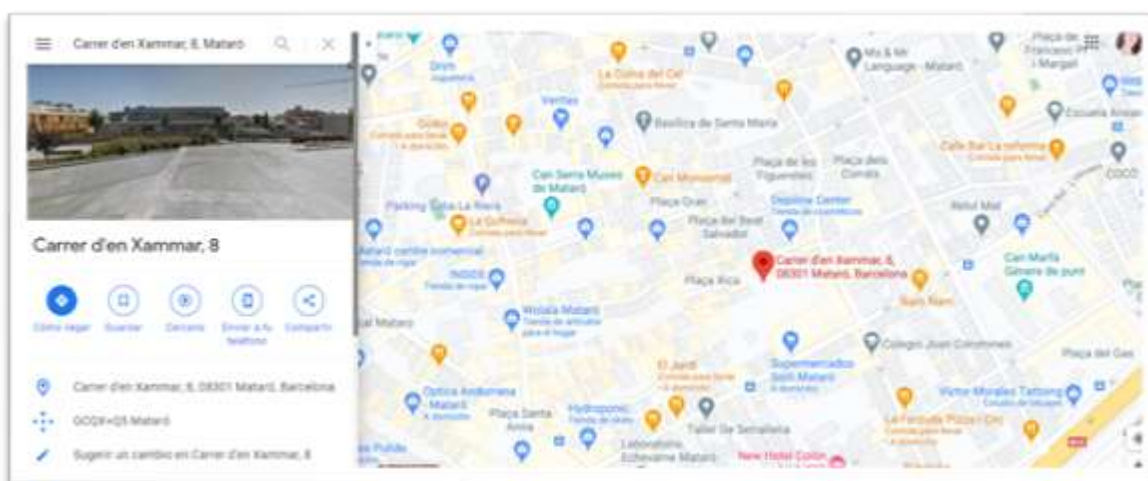
Hem seleccionat aquesta àrea principalment per l'ambient, ja que és un lloc



tranquil per poder treballar i prendre's un cafè o llegir. A més, és una bona ubicació ja que es troba al centre de Mataró. Per tant, hi ha més possibilitat que el client entri i utilitzi l'espai. Normalment, tant les biblioteques com els establiments d'hostaleria tenen un horari similar. Per tant, el que ens diferencia de la competència és la nostra flexibilitat horària, ja que la zona de cafeteria/llibreria es manté oberta fins a mitjanit i en canvi, la zona co-working les 24 hores del dia.

En quant al transport, no hi ha cap tipus d'inconveniència, ja que pots trobar diverses parades d'autobús, l'estació està prop de l'establiment i també pots accedir-hi amb el teu cotxe o moto, ja que la zona on estem ubicats disposa de pàrquing.

A més, és fàcilment accessible, ja que es troba en la zona cèntrica de Mataró, on pots trobar botigues i restaurants entre d'altres.



Tendència i evolució futura

Com The Coffice Mataró es situa en 3 sectors diferents, hem analitzat cadascun d'ells per observar si hi ha un creixement en algun dels sectors o, si en sentit contrari, disminueix.

En els darrers anys, el mercat de l'hostaleria s'ha mantingut en un creixement moderat i això ens dona la confiança suficient per invertir en aquest sector. Com ja hem esmentat anteriorment, el nostre projecte consta d'un multi espai,



per tant, no només ens aboquem al sector de l'hostaleria, sinó que també una part del nostre negoci es correspon amb l'àmbit cultural com a llibreria.

El fet d'oferir diferents espais que abasten diferents sectors comercials ens fa diferenciar-nos de la competència i al mateix temps ens proporciona un gran valor afegit que ens ajudarà a evolucionar com a empresa en un futur.

En el següent gràfic podem veure la producció del sector d'hostaleria a l'any 2019. Podem observar un creixement notable en aquest sector, per tant, ens podríem mantenir estables en aquest sentit.

Taula 1. Creixement del sector

1



Actualment, a causa de la pandèmia que estem patint, molts locals han hagut de tancar, molts d'ells, pertanyents al sector de l'hostaleria. Tot i així, nosaltres hem volgut continuar aquest projecte cap endavant i per tal de superar aquesta situació hem decidit adaptar totes les nostres instal·lacions al COVID-19. Per exemple:

- ☕ Cada persona que entri a l'establiment haurà de posar-se gel hidràulic a les mans.
- ☕ Tots hauran de portar mascareta obligatòria dins del nostre establiment.
- ☕ En cada sala co-working hi haurà un dispensador d'alcohol per a que tot aquell que utilitzi la sala pugui netejar-la posteriorment.
- ☕ El servei de neteja s'ocuparà de desinfectar cada sala per evitar que hi hagin contagis.



En quant al sector de l'espai co-working, podríem dir que actualment s'estan obrint molts negocis que ofereixen aquest tipus de servei. Per tant, podríem aprofitar aquesta idea tant innovadora per diferenciar-nos de la competència millorant encara més el servei que ofereixen els demés. D'aquesta forma, a l'oferir un espai multidisciplinari proporcionem un valor afegit.

Necessitats de la societat actual i respostes ofertes des de The Coffice Mataró

Les necessitats que actualment es detecten a la societat les podem agrupar en dues vessants que es relacionen entre si mateixes i des de The Coffice Mataró volem tractar de donar una resposta adequada a totes elles.

Necessitats laborals

Actualment, a causa de la pandèmia, moltes empreses han optat perquè els seus treballadors treballin des de casa o a distància. El teletreball és una opció vigent avui dia i que està començant a aplicar-se en molts àmbits. Per aquest motiu, moltes persones tenen la necessitat de trobar un lloc còmode i tranquil on puguin acabar la feina, sense haver d'estar tancats a casa, escoltant sorolls que els impedeixen continuar els seus projectes, sense el suficient espai i recursos adequats per presentar una bona feina.

Les respostes que oferim a The Coffice Mataró davant totes aquestes necessitats vitals, s'encaminen cap a la possibilitat d'ajudar a totes aquestes persones que vulguin un espai amb horari flexible, on podran trobar sales co-working a la seva mida, amb tecnologia innovadora (projectors, pantalles, portàtils...) i a més oferint també el servei de cafeteria i llibreria en el mateix establiment.

Necessitats afectives i socials

La societat necessita relacionar-se amb la resta, ampliar contactes i socialitzar per adquirir habilitats socials adequades. A causa de la pandèmia, les restriccions han empitjorat aquest aspecte i nosaltres volem crear un ambient familiar, on tothom es pugui relacionar i mantenir un contacte directe i de confiança, si així ho desitja.



Per aquest motiu, hem desenvolupat una enquesta dedicada als nostres futurs clients de The Coffee Mataró i hem recopilat una sèrie de respostes, de les quals obtenim les següents conclusions.

Conclusions extretes de l'enquesta

Observant els resultats de l'enquesta, podem dir que la mitjana d'edat més repetida, amb un 58,6%, és entre 18-25 anys, seguida d'adolescents de menys de 18 anys amb un 17,1% i continuada per edats entre 26-35 anys amb un 12,9%. Per tant, l'11,4% restant es divideix entre els 36-65 anys. Amb aquestes dades, ens hem adonat que el nostre target principal són els que s'engloben en aquestes edats:

- ☕ Adolescents.
- ☕ Estudiants i universitaris.
- ☕ Adults treballadors.
- ☕ Emprenedors, autònoms, empresaris.

En quant a les opinions dels enquestats sobre el preu o el que estarien disposats a pagar pel lloguer de les sales co-working, podem dir que el 44,4% estaria disposat a pagar per hores. El 28,3% mensualment, el 14,6% trimestralment i el 9,8% anualment. Per tant, la millor opció seria oferir un servei de sales que es poguessin llogar per hores.

En quant a la freqüència de visita a les sales, els enquestats van respondre en la seva majoria (amb un 34,6%) que assistirien diversos dies a la setmana. Seguit d'un 23,6% que visitarien les sales co-working un o dos cops al mes. Només un 14,4% assistiria de forma esporàdica.

Per saber quin és l'horari amb més visites a les sales co-working, hem preguntat entre quines franges horàries assistirien i ens han contestat (amb un 53,9%) a la tarda, de 16:30h a 19h. Tot i així, el 26,2% prefereixen un horari de matí de 9h a 12h. A més, un 12,1% ha respost que assistiria a totes hores.

També els hi hem volgut preguntar quins són els criteris més importants que busquen quan visiten una cafeteria o una biblioteca i ens han respost que el que més valoren trobar és:



- ☕ Bona atenció al client i bon servei.
- ☕ Comoditat.
- ☕ Silenci (en el cas de la llibreria).
- ☕ Espai gran i lliure.

Per saber si el nostre aspecte diferenciador tindria el suficient èxit, hem preguntat als enquestats què opinen sobre la creació d'un establiment multi espai (cafeteria, llibreria i co-working) i un 70,7% ha respost que és molt bona idea. Seguit d'un 18,3% creuen que la idea és bona i només un 3,8% ha respost que els hi és indiferent.

En resum, creiem que **la idea principal ha agradat molt als enquestats i que podria tenir èxit** dins del municipi de Mataró en un futur.

Més informació a l'Annex 1 – Gràfics enquesta

A més a més, **això és extrapolable a altres ciutats capitals de comarca** podent fer un The Coffice Granollers, un The Coffice Terrassa, un The Coffice Sant Feliu, un The Coffice Manresa, etc. I creant un model de negoci vàlid perquè a les ciutats catalanes amb determinat nombre de població, es generi un triple servei on poder treballar, reunir-se, dedicar-se a la lectura, l'oci cultural i la cooperació. Ve a ser com un centre cívic més biblioteca més cafeteria de proximitat i quilòmetre zero, prou polivalent i flexible perquè diferents públics puguin assistir (assolint així viabilitat econòmica) fomentant valors de sostenibilitat i de futur per al nostre planeta, en un ambient agradable capaç de ser desitjat i prou recordat com perquè els nostres clients tornin i ens recomanin continuadament.

Càlcul de la mostra per a l'estudi realitzat

Hem calculat la mostra de la població que necessitaríem a l'hora de realitzar una bona investigació de mercat a través de l'enquesta que hem creat. En el nostre cas, hauríem d'haver entrevistat al voltant d'unes 400 persones. Tot i així, nosaltres vam aconseguir aproximadament unes 210 enquestes vàlides i considerem que amb els resultats aconseguits hem pogut realitzar un bon estudi de mercat suficient per obtenir la informació necessària que ens cal per



poder extrapolar les dades. El nombre de la mida de la mostra el vam trobar a través de la pàgina web IDESCAT, buscant el nombre de treballadors autònoms de serveis que residien a Catalunya, exactament a la comarca del Maresme .

La mida de població que vàrem utilitzar per calcular el tamany de la mostra, va ser de 6000 persones; és una mostra bastant representativa ja que ens vam basar en les persones emprenedores que es troben al Maresme, segons les dades IDESCAT.

Més informació a l'Annex 2 – Càlcul de la mostra

Segmentació del mercat i clients potencials

L'espai de co-working està enfocat a totes aquelles persones que els hi agrada un ambient informal, és a dir, que en comptes d'anar a una biblioteca on han d'estar en silenci o sense menjar, puguin gaudir d'un lloc innovador com el nostre on no trobaran aquest tipus de restriccions.

Tots per igual, tant emprenedors, empresaris, universitaris, estudiants i persones treballadores que necessitin un espai de treball, tenen l'oportunitat de conèixer The Coffice Mataró. No és una biblioteca, sinó, un multi espai que compta amb 3 zones ben distingides:

☕ Cafeteria.

☕ Llibreria.

☕ Sales Co-working.

La nostra cafeteria els hi ofereix als socis un espai únic on poden treballar tant individualment com en grup, on poden menjar, llegir i passar una estona agradable. Volem oferir un espai integrador per a tot el món. No excloem a ningú.

A continuació, hem creat diversos perfils del nostre futur públic objectiu:

Més informació a l'Annex 3 – Segmentació del mercat i clients potencials

Segmentació geogràfica, demogràfica i psicogràfica



A l'hora d'identificar el target dels futurs consumidors, sobretot identifiquem tres tipus de generacions:

☕ Generació Z

☕ Generació Y

☕ Generació Xers

Els de la Generació Z i Y se situen entre els 18 i els 34 anys, és a dir, pertanyen a un públic més juvenil. També ens dirigim a un públic més adult, que seria el de la generació Gen-Xers, entre els 35-54. Això és perquè en la nostra idea de negoci es poden sentir identificats molts tipus de perfils diferents, des dels més joves fins als més adults.

A més, tant l'edat com la renda dels nostres socis no és la nostra principal preocupació, ja que depenent del servei que busquen i de les necessitats que tinguin, els preus poden variar.

Els nostres clients o associats potencials seran persones amb unes necessitats específiques, busquem cridar l'atenció de les persones del nostre voltant, ja siguin estudiants, empresaris, emprenedors, universitaris, pares, mares, grups de treball, etc.

Ens dirigim a un target amb un estil de vida bastant complex, com per exemple:

☕ Persones treballadores

☕ Emprenedors

☕ Estudiants

☕ Universitaris

☕ Mares o pares

☕ Petits o grans empresaris

☕ Jubilats

Quines són les necessitats dels nostres clients?

Les necessitats principals dels nostres clients/socis son:

☕ Trobar un espai on poder tenir un moment de desconexió.



- ☕ Un espai per poder reunir-se amb companys o amics depenent de la situació.
- ☕ Un espai innovador, únic i diferent per tractar negocis.
- ☕ Poder treballar tant en grup com individualment en un espai tranquil i habilitat per a la situació.
- ☕ Tenir un espai formal fora de les oficines o de les biblioteques habituals al qual poder accedir sempre que sigui necessari.

Periodicitat i capacitat de compra dels clients potencials

La periodicitat de la utilització dels espais habilitats varia segons l'espai que es vulgui utilitzar. El nostre establiment es divideix en dues grans seccions:

La secció de co-working

La seva periodicitat dependrà del contracte que el client hagi firmat amb l'empresa. Pot ser des de un contracte per hores o per dia, a un contracte mensual, trimestral o anual. Tot depenent de les necessitats que tingui el nostre client.

La secció de cafeteria/llibreria

La periodicitat d'aquesta secció és ocasional. Ja que els clients poden fer-la servir si volen. L'horari d'aquesta secció és fins a mitjanit. Si el client consumeix té dret a estar dins de l'establiment fins a l'hora de tancament.

La capacitat de compra dels nostres clients o socis igual que la periodicitat d'ús depèn molt de quin és el servei que necessitin.

Si el client vol reservar una sala de co-working la seva capacitat de compra ha de ser mitja/alta depenent del temps que la vulgui reservar, ja que el preu variarà. Però si el client només vol gaudir de la cafeteria, la seva capacitat de compra no ha de ser molt alta ja que els preus de la cafeteria són assequibles per a tots els nostres consumidors.

Qualitats que oferim als clients







Busquem donar al nostre client un espai amb un ambient innovador on pugui trobar tota la comoditat necessària per poder treballar o bé relaxar-se prenent un bon cafè. Per a nosaltres és molt important que tots els espais del nostre establiment segueixin un patró d'harmonia i comoditat, de manera que l'ambient sigui familiar i tranquil en tot l'establiment.

Volem que els espais oberts com ara la cafeteria/llibreria, siguin còmodes i familiars, per tal que convidin els nostres clients a seure sols o acompanyats. Els espais de co-working estaran dotats d'una formalitat acollidora, on totes les persones que l'utilitzin se sentin com a casa.

Sobre tot busquen un espai ampli i còmode, amb wifi disponible i amb bones vistes. A més, a l'establiment hi haurà guixetes perquè tant els socis com els clients puguin guardar dins les seves pertinences. Això farà l'anomenat efecte retorn, ja que al deixar allà documents o material de treball, ens assegurarem que tornin de nou. D'aquesta forma, els fidelitzem.

3.1.2 Anàlisi de la competència

Les empreses que mostrem en el següent quadre comparatiu són establiments que ofereixen un servei molt similar al nostre, per tant, són considerades competència directa per al nostre negoci.

-  Torre d'Ara a Mataró
-  Cinema a Mataró
-  Laie Pau Claris a Barcelona
-  Cafè de mar a Mataró

Més informació a l'Annex 4– Anàlisi de la competència

Punts forts i febles dels competidors

En aquest apartat redactem quins són els principals punts forts i febles de la competència. D'aquesta manera tenim una visió global de quins són els aspectes que hem de tenir en compte a l'hora de portar a terme el nostre negoci.



PUNTS FORTS		PUNTS FEBLES
TORRE D'ARA	<ul style="list-style-type: none">·L'espai que té disponible és de grans dimensions i permet una major comoditat.·Ofereix molts serveis complementaris útils (copisteria, lockers, dutxes i pàrquing).·Té una terrassa exterior amb zona verda i vistes al mar.·Compromís amb el medi ambient i mobiliari sostenible.	<ul style="list-style-type: none">·El lloguer de les sales té un preu molt elevat.·Edifici molt formal, dedicat exclusivament a empresaris.·Tot està ubicat en la mateixa planta.
CAFÈ DE MAR	<ul style="list-style-type: none">·Negoci local i proper.·Molt tradicional i dirigit a un públic més gran.·Preus assequibles i populars.	<ul style="list-style-type: none">·Només té una sala per reservar.·No és un espai molt gran.·Té poques activitats programades.·No ofereix material d'oficina.
LAIE PAU CLARIS	<ul style="list-style-type: none">·La targeta Laie és completament gratuïta.·Té terrassa interior i exterior.	<ul style="list-style-type: none">·La seva pàgina web es col·lapsa sovint.·Els horaris NO són flexibles (de dilluns a divendres de 10h a 14h i de 16:30h a 20:30h)·No tenen servei 24h.
CENEMA	<ul style="list-style-type: none">·Ofereix un prova gratuïta d'una setmana en sales i zones de co-working.	<ul style="list-style-type: none">·No ofereixen servei de llibreria.·No té terrassa exterior.



	<ul style="list-style-type: none">·Si contractes la seva tarifa tens un 10% de descompte per sempre.·Preus bastant assequibles.	
--	--	--

Conclusió: The Coffice Mataró aprofitarà les fortaleeses dels competidors (preus assequibles, tarifes planes, zona verda al voltant, espai de lectura agradable) i alhora resoldrà les àrees de millora que hem analitzat de la competència, com ara la integració dels espais, amplitud, programació d'activitats, servei de llibreria i reserva de **sales per hores**.

3.2 POLÍTIQUES DE MÀRQUETING MIX

PRODUCTE	PREU
<p>The Coffice Mataró ofereix un multi espai enfocat a satisfer la necessitat de totes aquelles persones que vulguin concentrar-se, relaxar-se o passar una estona agradable en un ambient acollidor i innovador.</p> <p>Oferim el servei de les sales co-working, adaptades a tot el públic i amb un horari flexible de servei 24 hores.</p> <p>A més, oferim el servei de cafeteria i llibreria amb preus assequibles. Aquest és un dels atributs que ens fa diferents de la competència.</p>	<p>El preu que hem establert després d'haver analitzat el mercat que ens envolta, la competència, el perfil dels nostres clients potencials, els costos de manteniment, etc, l'hem marcat a partir de la política de penetració en el mercat. Això es deu a que en un començament volem cridar l'atenció, impactar amb preus més baixos que la competència i fer així que els clients vinguin a nosaltres. Després, estabilitzarem els preus poc a poc, a mida que veiem que el negoci funciona. A partir d'aquest moment, a l'haver ofert tan bon servei, haurem fidelitzat la major part dels usuaris.</p>
DISTRIBUCIÓ	PROMOCIÓ



The Coffice Mataró no és una empresa distribuïdora. Per tant, nosaltres contractem a una empresa que s'encarregui de distribuir-nos el material d'oficina, cafeteria i llibreria necessari per atendre les necessitats dels clients dins de l'establiment.	Les promocions que emetrem seràn via xarxes socials (Instagram, Twitter i Facebook). També a través de la nostra pròpia pàgina web. A més, farem anuncis en el diari de la ciutat per donar-nos a conèixer. A més, farem èmfasi per les recomanacions a través del boca a boca dels nostres clients.
--	--

3.2.1 Estratègia de productes

Descripció dels productes i serveis

La nostra idea de negoci és crear un espai de treball conjunt que també ofereixi serveis de llibreria i cafeteria. Volem donar als nostres clients el millor servei i la millor qualitat. D'una banda, farem que els clients se sentin còmodes en un entorn innovador i inspirador. Per això oferim un establiment en el qual puguin treballar individualment o en equips, estudiar, centrar-se en les seves tasques, etc. D'altra banda, també volem que els nostres clients desconnectin i és relaxin. Per aquest motiu, oferim una secció de llibreria, on poden llegir i prendre un cafè al mateix temps. Per a accedir a la zona de treball han de ser membres, i disposaran d'una targeta que els proporcionarà diversos avantatges. El nostre valor afegit és que també som una petita associació en la qual es fomenta la lectura i el treball en equip, tant per als empresaris com per als estudiants.

Main features

- ☕ Co-working area, Bookstore and Coffee shop in the same establishment.
- ☕ You can buy / rent any kind of books.
- ☕ Free access to the reading club.
- ☕ Book delivery at NO extra cost.
- ☕ Business and motivational conferences.
- ☕ Sale of office supplies (sheets, pens, notebooks...).
- ☕ Self-service section.
- ☕ 24-hour Co-working service.
- ☕ Discounts with membership card.
- ☕ Room renting for hours, weeks, months or years.



Perquè és important?

Estàs cansat de no trobar un lloc per treballar o estudiar?, Estàs estressat perquè no pots trobar inspiració o concentració? Si la resposta és afirmativa, és hora de resoldre el problema immediatament. The Coffice Mataró és un espai dedicat exclusivament a treballar i estudiar, ja sigui individualment o en equips. A més, podem oferir-vos tots els recursos que necessiteu. Tenim diferents sales de treball, però també tenim dos serveis que poden interessar: la cafeteria i la biblioteca del nostre establiment estan a la seva disposició. Pots prendre un cafè mentre et relaxes llegint un llibre. A més, tenim uns preus més assequibles. Ens centrem més en el lloguer d'estudiants i futurs emprenedors que en els ingressos de les grans empreses. Per tant, qualsevol pot permetre's una sala de treball co-working.

3.2.2 Estratègia de preus

En aquesta secció el que hem fet és cercar els diferents proveïdors de material de papereria i oficina, llibres i cafeteria. Així sabem a quin preu hem de vendre els nostres productes, al mateix temps que obtenim un marge de benefici mínim i ens diferenciem de la competència.

En quant al lloguer de les sales co-working, hem fet una recerca basada en els preus que ha fixat la competència i també per poder assolir les nostres despeses del local, ja que és la nostra principal font d'ingressos.

LLOGUER DE SALES					
	Hora	Dia	Setmana	Mes	Any
Gran	10€	25€	70€	800€	2000€
Mitjana	7€	20€	55€	250€	1500€
Petita	5€	15€	40€	80€	1000€

Més informació a l'Annex 5 – Estratègia de preus

Política de preus diferencial i estratègia per a fixar preus

Les estratègies que The Coffice Mataró utilitza per fixar els preus són les següents:



- ☕ Comparació amb preus de la competència.
- ☕ Zona geogràfica.
- ☕ Preus estacionals (descomptes, Nadal, Sant Jordi, Pasqua, etc).
- ☕ Preus arrodonits en alguns dels nostres productes.
- ☕ Descomptes en compres per volum si la quantitat en “€” supera els 40€

Consolidarem una estratègia de fidelització de clients a través de donar als nostres consumidors una atenció personalitzada, diferenciada i coherent amb la nostra marca. Volem construir una relació a llarg termini amb els clients.

En un primer moment implementarem l'estratègia de penetració en el mercat, és a dir, oferint el nostre servei a un preu molt més baix que el de la competència. D'aquesta forma, cridarem l'atenció i aconseguirem una gran aflluència. Després, estabilitzarem els preus tenint en compte els de la competència.

3.2.3 Estratègia de distribució

La venda dels nostres productes és de forma directa ja que al ser un espai de co-working, els clients han d'assistir de forma presencial per poder gaudir del nostre establiment i dels materials, serveis i productes que oferim. A més, també comptarem amb dues màquines expenedores que s'habilitaran a partir de les deu de la nit, en la part superior del nostre local, just on s'ubicaran totes les sales de co-working.

Les màquines expenedores seran d'utilitat per a les persones que utilitzin les sales de co-working després de mitjanit, ja que la nostra cafeteria romandrà tancada després d'aquesta franja horària. D'aquesta manera, els clients podran prendre un refresc o menjar.

D'una altra banda, també oferirem un servei d'atenció al client online, on els consumidors poden demanar hora i reservar sales per l'aplicació web. D'aquesta manera, el client podrà comunicar-se amb nosaltres tant de forma directa com indirecta si així ho desitja.

En la part d'organització de la xarxa comercial, el local estarà a càrrec de 4 sòcies. Cadascuna de les quatre sòcies tindrà una tasca diferent a complir, com



per exemple, la venda del material d'oficina, la venda de la zona de la cafeteria, la part administrativa i les xarxes socials...

Nosaltres no farem arribar el producte a casa dels clients, ja que serà el mateix client qui visiti el nostre establiment i decideixi quedar-se a passar l'estona, ja sigui per treballar, per llegir o per prendre un cafè.

Tanmateix, el nostre establiment disposarà d'un petit magatzem on anirem guardant els productes que els distribuïdors ens fan arribar. Els principals productes que necessitem per part dels distribuïdors seran:

☕ Material d'oficina.

☕ Productes alimentaris de cafeteria.

☕ Llibres.

Quan els clients visitin The Coffice Mataró, obtindran un catàleg on podran veure tots els productes i serveis que oferim. Serà com un "menú" de tot el que oferim a l'establiment. Volem que els nostres clients se sentin còmodes i tornin a fer ús del nostre espai, tant d'estudi i treball com de cafeteria / llibreria.

En quant a la distribució del mobiliari del local, la decoració serà senzilla però a la vegada harmònica. Els clients podran gaudir d'un espai lluminós, obert i ampli. Disposem de tres diferents tipus de sales (petites, mitjanes i gran) i també amb la secció d'autoservei (amb màquines expenedores) perquè els clients es puguin servir ells mateixos sense cap problema. En la planta baixa, es troba la part de cafeteria / llibreria, a la qual pot accedir qualsevol persona i fer-ne ús.

3.2.4 Estratègia de promoció

Definició de la imatge de The Coffice Mataró

Nosaltres com a empresa volem oferir una imatge propera tant amb els nostres socis com amb els clients. Tanmateix, també volem que ens identifiquin amb una imatge professional i que transmeti confiança, de manera que els nostres consumidors ens prefereixin a nosaltres envers la competència.

Logotip i colors



The Coffice Mataró ha escollit utilitzar els següents colors per al logotip:

- ☕ Gris
- ☕ Negre
- ☕ Blanc



Els motius pels quals hem escollit aquests colors són els següents:

Amb el Gris volem transmetre elegància, sofisticació, solidesa que tenim com a marca, durabilitat i professionalitat. Amb el Negre el que volem transmetre és poder, força, elegància i modernitat. Amb el Blanc el que volem transmetre és puresa, confiança, elegància, senzillesa i calma. Per últim, trobem el marró clar, que és el color que representa el cafè i el mobiliari, sent un espai acollidor.

El nostre objectiu combinant aquests quatre colors és fer que el client tingui una sensació de pau i confiança en el moment d'entrar dins del nostre establiment, per aquest motiu l'ambientació del nostre local també tindrà integrats aquests colors en els elements principals, com ara el mobiliari, la decoració de les sales, etc.

Els colors secundaris que utilitzarem per algunes zones en concret de l'establiment, són:

- ☕ Verd (plantes)
- ☕ Marró (butaques i barra)

Volem que aquests colors estiguin presents a The Coffice Mataró perquè transmeten una sensació de naturalitat, esperança i frescor a l'ambient. A més de seguretat i estabilitat.

Els llibres reflecteixen l'espai de llibreria, la tassa de cafè l'espai de relax i cafeteria i amb l'aroma del cafè volem donar una sensació d'elegància en l'espai de co-working, ja que no volem que sembli un espai massa formal.

Papereria i embalatge



Per la papereria del nostre establiment hem optat per un disseny minimalista en tots els nostres productes, d'aquesta manera mantenim l'elegància que volem transmetre sense perdre la nostre essència. Els productes que utilitzarem per fer els embalatges seran 100% ecològics.

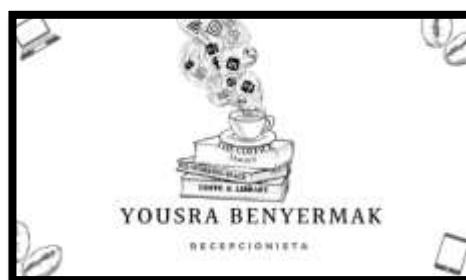
Tant els nostres rètols com les senyalitzacions interiors de l'establiment tindran un disseny minimalista, tenint en compte que és el que ens identifica.

Més informació a l'Annex 6 – Estratègia de promoció

Targetes identificatives del personal i de visita

En les targetes del personal hem volgut fer un disseny senzill amb la informació necessària per a identificar cadascun dels nostres treballadors.

En quant a les targetes de visita, el disseny segueix el mateix patró que l'anterior i la informació és la necessària per a identificar l'establiment.



Més informació a l'Annex 7 – Targetes identificatives del personal

Més informació a l'Annex 8 – Targetes de visita

Mitjans per fer conèixer el nostre servei

Utilitzarem tant les xarxes socials com la publicitat convencional per fer que els nostres futurs consumidors coneguin el nostre establiment. Les principals xarxes socials que farem servir són:

☕ Instagram

☕ Twitter

☕ Facebook

☕ Anuncis als autobusos de Mataró



Utilitzarem aquestes xarxes socials per publicar “posts”, “stories” i més contingut tant a Instagram com a Twitter. També farem servir pancartes, cartells i tríptics per promocionar el nostre establiment.

Tanmateix, hem creat una pàgina web on publicarem tota la informació imprescindible sobre The Coffice Mataró, com per exemple:

- ☕ Horaris d'obertura
- ☕ Preu sales co-working i reserva de les sales
- ☕ Targeta de soci
- ☕ Llibres disponibles
- ☕ Material d'oficina disponible
- ☕ Xerrades i conferències
- ☕ Signatures d'autors

Política de promocions

L'objectiu principal de la nostra política de promocions és aconseguir un increment de les vendes en el negoci i potenciar la imatge de l'establiment. Amb les promocions, donarem a conèixer l'empresa i captarem l'atenció dels possibles clients potencials que estiguin interessats en el servei i els productes que oferim. Per aquest motiu, prepararem una sèrie de campanyes publicitàries que aniran variant per aconseguir que el nostre servei tingui ofertes atractives i originals que ens diferenciïn de la resta de competidors.

Més informació a l'Annex 9 – Campanyes publicitàries

Vals de descompte i Carnet de fidelitat

Tant al disseny del carnet com els vals de descompte, segueixen el mateix patró i els mateixos colors corporatius de l'empresa. Un dels beneficis que s'obté a partir del carnet de fidelitat són els vals de descompte que serveixen tant per a les sales com per a la zona de llibreria i cafeteria. Amb aquests vals oferim una reducció de preu.

Més informació a l'Annex 10 – Vals de descompte i carnet de fidelitat

Mitjans de comunicació

A The Coffice Mataró utilitzarem els següents mitjans de comunicació:



☕ **Correu electrònic:** l'utilitzarem per posar-nos en contacte amb els nostres socis/clientes més fidels perquè tinguin accés exclusiu a les nostres ofertes/descomptes d'una manera més ràpida i directa.

☕ **Xarxes socials (Instagram, Twitter i Facebook):** farem servir les xarxes socials per compartir imatges, vídeos i promocions del nostre establiment i així poder arribar a una quantitat més gran de públic. Mitjançant els hashtags i sent constants a l'hora de fer publicacions, podem captar l'atenció dels més joves.

☕ **Web oficial:** l'utilitzarem per mostrar quins són els nostres valors, missions i objectius. D'aquesta forma, els clients podran tenir una idea del servei que oferim i podran saber una mica més de la nostra història, qui som i perquè hem decidit obrir aquest negoci.

☕ **Fullets, cartells i targetes promocionals:** els utilitzarem per donar més publicitat al nostre negoci d'una forma més tradicional. Seran mitjans de comunicació molt visuals, sense gairebé lletra, només destacant els aspectes més importants de l'empresa.

Més informació a l'Annex 11 – Mitjans de comunicació

Programació de les accions de promoció

Entre els membres de The Coffice Mataró, organitzarem un calendari on programarem totes les promocions que tenim en ment. D'aquesta forma, entre totes mantindrem un mètode senzill i ràpid per poder saber quins dies hem de portar a terme les promocions, sense oblidar-nos dels dies més importants.

Per això, entre tot l'equip hem decidit crear un calendari on hem marcat amb un cercle els dies que es duran a terme les campanyes publicitàries més importants.

Més informació a l'Annex 12– Programació de les accions promocionals

3.3 PLA COMERCIAL

La demanda a la que donarem resposta és a la necessitat que tenen els estudiants i empresaris per poder estudiar o seguir amb el seu treball dia a dia en un lloc tranquil i on se'ls hi faciliti les eines necessàries de treball.



El nostre negoci cobrirà la necessitat que tenen moltes persones de trobar un lloc urgentment per poder seguir els seus estudis/feina.

Comunicació

Bé, principalment utilitzarem les eines que tenen més repercussió actualment, com serien les xarxes socials d'Instagram, Facebook, Twitter i Pinterest. A través d'aquestes aplicacions donarem a conèixer gran part del nostre negoci, els serveis que oferim i els productes que pots trobar-hi.

Accions comercials

Els nostres clients podran accedir individualment o en grup a les sales. El nostre servei de hostaleria està obert per a tot tipus de persones sense edat fixada.

També fem la venda de materials per l'espai de co-working com per exemple: llibretes, llibres, bolígrafs..., tant físicament com online. Pots seguir les nostres tendències i novetats a la nostra pàgina web o xarxes socials.

Les eines que utilitzem per donar-nos a conèixer serien les xarxes socials, i la nostra pàgina web. (Instagram, Facebook, Twitter).

Organització de l'equip de vendes

El pla d'acció comercial és essencial per al correcte desenvolupament del nostre negoci. Aquest document mostra les estratègies de venda que aplicarem i les activitats específiques que es duran a terme.

Per aquest motiu, entre els membres de The Coffee Mataró, hem creat un Excel en el qual es preveuen algunes activitats essencials. Amb aquesta planificació, volem aconseguir tots els objectius que ens fixem.

PROJECTS	MANAGERS	UPDATE
SOCIAL MEDIA		
Update Instagram, Facebook and Twitter.	Nouhaila	3 days per week
Direct on Instagram.	Cristina	3 days per month
Product promotion on Instagram.	Yousra	Every week
Advertising on Twitter and Facebook.	Jabu	3 days per week
Co-working space video on Instagram.	Cristina	4 days per month
EMAIL ADDRESS		
Send the cafeteria product catalog.	Jabu	Every month
Personalized promotions for VIP costumers.	Nouhaila	Every week or month
Contact with influencers		
Promotions and discounts	Yousra	Occasional



Com poden veure, cada membre té una tasca específica programada que ha de completar-se en el moment oportú. D'aquesta manera, podem controlar fàcilment els objectius que volem aconseguir i ajudar-nos mútuament. Com diu el lema, “teamwork makes the dream work”.

4. ÀREA DE PRODUCCIÓ I QUALITAT

4.1. DISSENY I IMPLANTACIÓ DE L'ESPAI COMERCIAL. EQUIPAMENTS I INFRAESTRUCTURA.

Situació del negoci i localització en el mapa de la ciutat

La zona geogràfica on hem decidit ubicar el nostre negoci és al Carrer d'en Xammar, 8, 08301 Mataró, Barcelona. Tal i com podeu veure al mapa de Mataró que hem afegit a continuació, és una zona molt espaiosa, de fàcil accés i un lloc ideal per implantar el nostre establiment.

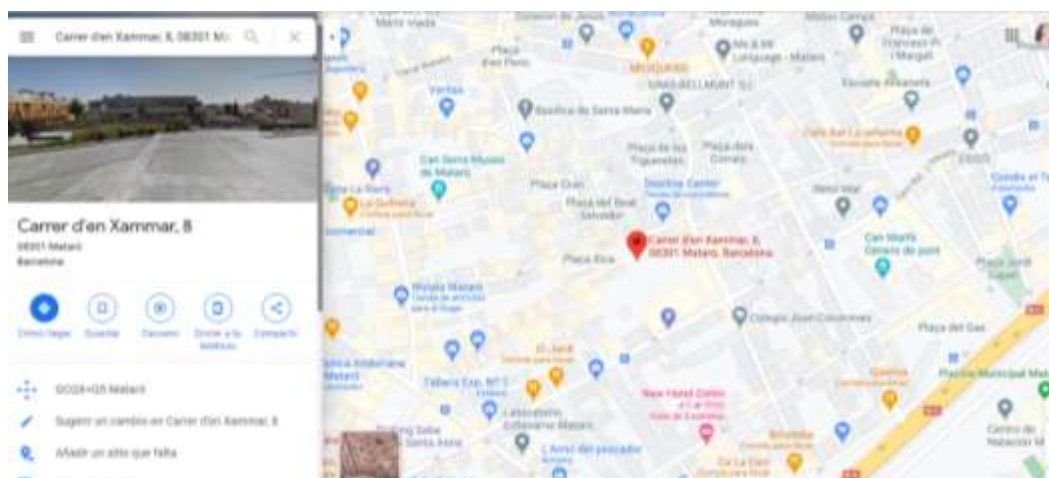
En quant als mitjans de comunicació i el transport, està ben comunicada amb diferents vies que són òptimes per arribar al nostre espai de Co-working. A la vora es poden utilitzar autobusos, vehicles personals com cotxes, bicicletes, motos, etc. Donat el cas que algun dels nostres clients fos d'una altre ciutat o barri llunyà, disposarà del tren de Mataró, autobús i taxis. Tot i així, partint de la idea que els nostres clients potencials seran de Mataró, no els caldrà fer servir cap tipus de transport per trobar l'establiment.

Ens hem decidit per aquesta ubicació en concret ja que ens proporcionarà els següents avantatges i beneficis:

- ☕ Zona molt espaiosa.
- ☕ Ubicació de fàcil accés (tant per mitjans de transport com per vianants).
- ☕ Rep la llum del sol la major part del dia, per tant afavoreix la instal·lació de plaques solars en un futur per poder generar energia solar.
- ☕ Lloc tranquil i segur.
- ☕ Tràfic de vianants elevat.
- ☕ Espai amb zona verda (petit parc, gran plaça i arbres).



☕ Es troba al voltant de botigues de roba, restaurants, etc.



Més informació a l'Annex 13– Ubicació de l'establiment

Instal·lacions i Equipaments

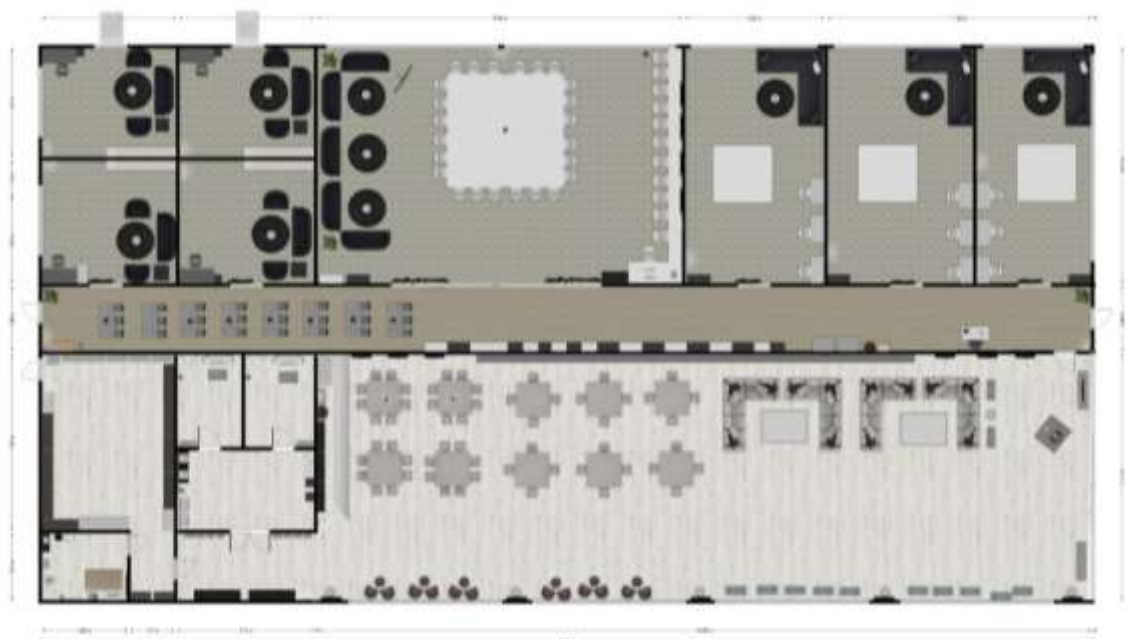
En aquest punt trobareu totes les instal·lacions i equipaments necessaris per posar en marxa l'establiment.

Més informació a l'Annex 14 - Instal·lacions i equipaments

Disseny interior del local 2D i 3D

El nostre local constarà de dues plantes. La primera planta és l'àrea de cafeteria/llibreria i la segona planta pertany a les sales co-working. A continuació podem veure el disseny 2D i 3D de The Coffice Mataró.





Més informació a l'Annex 15- Disseny Interior Local 2D i 3D

En quant al **recorregut del client**, el nostre establiment està dissenyat de la millor forma possible perquè els consumidors puguin tenir una bona experiència a l'hora de consumir tant els nostres productes com el servei que oferim. En la següent imatge es mostren unes fletxes blaves que indiquen quin serà el recorregut del client. Per una banda, si l'usuari visita la primera planta, el seu recorregut serà des de la porta principal a la barra (per demanar menjar) o, a les prestatgeries (per agafar un llibre) i després podrà ocupar el seient que vulgui, tant cadires, com sofà o butaques individuals. Per una altra banda, si l'usuari visita la segona planta, podrà fer-ho de dues formes diferents:

- ☕ Entrant per la porta principal i després dirigint-se a la porta que connecta amb el passadís.
- ☕ Entrant des del carrer. Ja que hi haurà 3 portes disponibles; la de les 2 sales petites i la del passadís que connecta amb totes les sales de co-working.

Més informació a l'Annex 16 - Recorregut



En quant a les **zones fredes i calentes** del nostre local, hem marcat amb creus vermelles (zona calenta) i rodones blaus (zona freda) les diferents zones del nostre establiment:

☕ **Creus vermelles:** en aquesta zona trobarem l'àrea de major consum i moviment, ja que es tracta de la cafeteria, la llibreria i les sales co-working. Aprofitarem que són sectors amb un alt índex de circulació per posar promocions, ofertes i anuncis interessants.

☕ **Rodones blaus:** aquestes zones són les que tenen menys circulació per part dels clients, com per exemple, el passadís, l'àrea de les guixetes, l'aparador al costat de la recepció, el magatzem i el seu lavabo.

Més informació a l'Annex 17 – Zones fredes i calentes

Disseny del lineal d'exposició al públic i de l'aparador

El lineal que hem dissenyat per a la presentació dels nostres productes estarà situat a la primera planta de The Coffice Mataró. A les prestatgeries de l'àrea de cafeteria i llibreria afegirem diversos accessoris que el client podrà agafar. Al igual que quadres decoratius, plantes artificials i fins i tot una pissarra de guix a l'àrea grupal de sofàs i butaques perquè els nostres clients puguin dibuixar o escriure i passar una bona estona. En definitiva, el lineal d'exposició constarà dels següents elements:

- ☕ Llibres de diferents temàtiques.
- ☕ Material de papereria.
- ☕ Canyetes de colors per beure.
- ☕ Tasses de cafè creatives.
- ☕ Quadres i plantes decoratives.
- ☕ Pissarra de guix.

A l'aparador de The Coffice Mataró hem dissenyat dos objectes que a més de captar l'atenció dels clients, també ofereix informació de tots els serveis i productes que oferim. Per aquest motiu hem creat el següent:

- ☕ Roll-up de les nostres sales co-working (petita, mitjana i gran).



☕ Menú creatiu i dinàmic a l'àrea de cafeteria en forma de tres en ratlla.



4.2. PRODUCCIÓ/SERVEI

Servei i Tecnologia aplicada

Per oferir un servei d'excel·lència als nostres clients, hem contactat amb els que considerem els millors proveïdors. D'aquesta forma, ens assegurem de que els nostres productes i serveis satisfacin les necessitats i desitjos dels clients de la millor manera possible.

Gestió d'estocs.

Tot i que en un començament no dependrem directament de tots els proveïdors que esmentarem a continuació, és un aspecte important que hem de tenir en compte. Per aquest motiu, hem seleccionat una sèrie de proveïdors en específic, sobretot en relació amb els electrodomèstics, per poder oferir la millor tecnologia de les sales co-working. Considerem un punt a favor per a nosaltres poder trobar proveïdors a Mataró amb unes tarifes tan assequibles, ja que són necessaris per a la nostra empresa.

Els nostres principals proveïdors de l'àrea de cafeteria són:

☕ Europastry

☕ Fripan



- ☕ Disterri
- ☕ Disfran
- ☕ Disconfa

Criteris de selecció de proveïdors

Els principals factors que The Coffice Mataró té en compte per a fer la selecció de proveïdors són els següents:

FACTORS DE QUALITAT	FACTORS ECONÒMICS	FACTORS DE LLIURAMENT I SERVEI POSTVENDA
<ul style="list-style-type: none">- Analitzar la qualitat dels productes.- Bona ubicació dels proveïdors.	<ul style="list-style-type: none">- Obtenir un preu unitari assequible.- Termini de pagament.- Descompte comercial.- Despeses de peatge.	<ul style="list-style-type: none">- Termini d'entrega.- Període de garantia.- Manteniment.- Atenció al client.

Comparació i selecció dels proveïdors

Per a fer la comparació i la selecció dels nostres proveïdors hem fet una recerca acurada per a saber quins són els més adequats i els que s'adapten més a les nostres necessitats.

Més informació a l'Annex 18 - Producció i servei

Més informació a l'Annex 19 - Proveïdors

Ponderació

Hem establert uns criteris de valoració per a la selecció de proveïdors. Per això, farem una ponderació dels factors de qualitat, els factors econòmics i el servei



de lliurament i postvenda dels proveïdors que hem esmentat anteriorment. La ponderació serà la següent:

☕ Alta (3)

☕ Mitja (2)

☕ Baixa (1)

Proveïdors	Factors de qualitat	Factors econòmics	Factors de lliurament i servei postvenda	Puntuació Total
Europastry	3	3	3	9
Fripan	3	3	2,5	8,5
Disterri	2,5	2	2,5	7
Disfran	3	2	2	7
Disconfa	3	2	2,5	7,5

Finalment, després de fer la recerca i la comparació dels proveïdors que havíem triat en un primer moment, ens hem decidit per Europastry. Observant els resultats obtinguts, el proveïdor Europastry és el que ens aporta tots els criteris que valorem a un preu molt assequible, amb uns valors de qualitat similars als nostres i també amb un servei postvenda excel·lent per a les nostres característiques.

4.3. QUALITAT i RSC

La nostra política RSC

A The Coffice Mataró volem desenvolupar una bona política de Responsabilitat Social Corporativa, que tingui en consideració l'entorn social i el medi ambient. D'aquesta manera, volem transmetre una imatge conscienciada amb la societat, incentivant les bones pràctiques socials i respectant el medi ambient. Això ens aportarà un valor afegit com a empresa.



Volem implementar una RSC basada en **accions ambientals**, ja que a mitjà-llarg termini tenim com a objectiu minimitzar l'impacte ambiental que podem ocasionar. Per això volem:

- ☕ Sensibilitzar-nos amb el medi ambient implementant un compromís general amb els nostres proveïdors per oferir productes que generin menys residus.
- ☕ Reutilitzar residus que no són útils per part d'altres empreses. Per exemple papers, material d'oficina, etc.
- ☕ Utilitzar panels solars al sostre de l'establiment que ens permeti generar un estalvi d'energia considerable i d'aquesta manera no danyar el medi ambient.
- ☕ Potenciar l'eco disseny. Per això, hem contactat amb alguns proveïdors que ofereixen productes sostenibles de materials biodegradables i redueixen l'impacte ambiental.

Més informació a l'Annex 20 – Certificacions

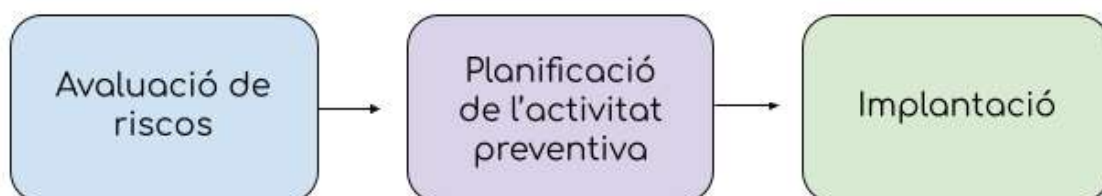
Per comprovar que tots els aspectes esmentats anteriorment s'estan complint de la manera més adequada possible i oferint als clients el millor servei adaptat a les seves necessitats, utilitzarem els següents mètodes:

- ☕ Comprovarem a través de les xarxes socials quin tipus de retroacció estem rebent i analitzarem si és positiva, negativa o neutra.
- ☕ A partir del feedback dels clients, proveïdors, socis i treballadors adaptarem el servei i millorarem aspectes del negoci que necessitin un canvi.
- ☕ Aconseguir certificats de qualitat.
- ☕ Realitzarem enquestes de satisfacció de manera esporàdica a clients, proveïdors i treballadors.

4.4. PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS

PLA DE RISCOS LABORALS

Per portar a terme la planificació preventiva de la nostra empresa, avaluarem





amb detall totes les situacions de risc que hi poden haver i realitzarem totes aquelles activitats preventives que es considerin necessàries per vetllar per la seguretat dels nostres treballadors i clients. D'aquesta manera, reduïrem els possibles casos de risc que hi poden existir dins del nostre establiment.

Més informació a l'Annex 21 – Riscos Laborals

Més informació a l'Annex 22 - Pla d'emergència

5. ÀREA D'ORGANITZACIÓ I GESTIÓ

5.1. ANÀLISI ESTRATÈGIC DAFO i CAME

L'anàlisi DAFO ens ajudarà a plantejar la nostra estratègia dins del mercat de manera eficaç. D'aquesta forma, podrem conèixer de millor manera quina és la situació en la que ens trobem com a empresa, els riscos als quals ens hem d'enfrontar i les oportunitats que podem arribar a aconseguir.

ÀMBIT INTERN	
(productes, canals de distribució, clients, imatge, publicitat, promoció, finançament)	
DEBILITATS	FORTALESES
<ul style="list-style-type: none">• Elevat preu del lloguer del nostre local a causa de les grans dimensions.• Falta d'experiència en el sector de creació d'empreses.• Al principi la quantitat de personal pot ser insuficient i costós.	<ul style="list-style-type: none">• Horari 24h en les sales de Co-working.• Equip format per gent jove, ambiciosa, amb ganes d'aprendre i molt dinàmiques. Personal molt qualificat.• Oferim un horari de cafeteria/libreria més flexible que la competència (obert fins a mitjanit).• Bona qualitat en les instal·lacions i bona ubicació de l'establiment.• Oferim uns preus més assequibles que la competència.
ÀMBIT EXTERN	
(mercat, competència, situació econòmica, social i política)	



AMENACES	OPORTUNITATS
<ul style="list-style-type: none">• Hi ha una gran presència de competidors a la zona de Mataró que ofereixen serveis similars al nostre i amb més experiència que nosaltres.• Els estudiants i nous emprenedors no posseeixen un gran poder adquisitiu per poder permetre's anar cada dia a les sales de co-working.• Hi ha risc de tancaments parcials a causa de la situació de confinament i COVID-19 que estem patint actualment.	<ul style="list-style-type: none">• La consciència social dels avantatges que aporta llogar una sala co-working està creixent.• Menor disponibilitat de la gent per trobar un espai assequible on poder treballar.• És un mercat que pot explotar-se encara més degut a que encara falten espais polivalents a les ciutats de mitjà-gran mida. I a que els preus dels lloguers dels locals són molt elevats.

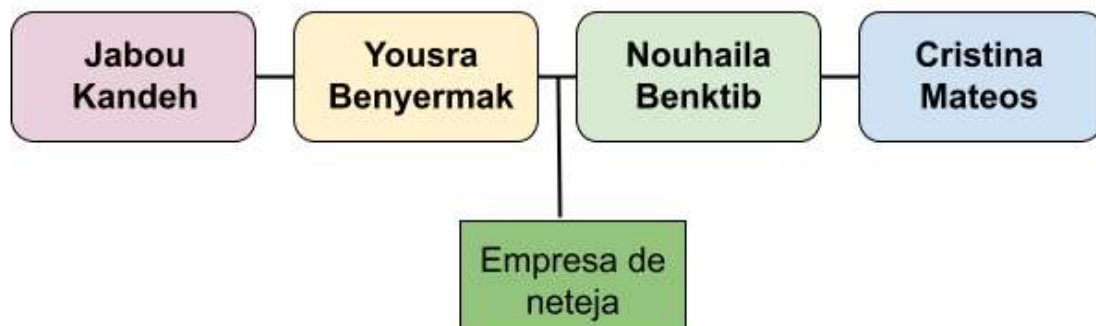
C A M E	
Amb aquest anàlisi i a partir del DAFO, utilitzarem les següents accions per corregir les debilitats del nostre negoci.	
CORREGIR	AFRONTAR
<ul style="list-style-type: none">• La utilització d'enquestes i entrevistes serà un punt a favor per poder conèixer quin és el nostre públic objectiu i adaptar-nos a la perfecció a les seves necessitats, gustos i interessos.• Millorarem l'ambientació del nostre establiment per afavorir l'ambient de treball (llums led, aire acondicionat, neteja, comoditat...)	<ul style="list-style-type: none">• Desenvolupar millors estratègies de promoció i publicitat ja que a causa de la situació pandèmica que estem vivint actualment, l'àrea de cafeteria es veurà restringida. Per tant, hauríem de pensar en un petit servei de recollida del menú al propi establiment o fins i tot la utilització d'una petita furgoneta per poder continuar oferint el servei als nostres clients i dur el cafè, dolços i entrepans a casa seva.



MANTENIR	EXPLOTAR
<ul style="list-style-type: none">• Volem continuar oferint el tracte personalitzat i proper als nostres clients perquè es sentin com a casa seva.• Mantenir l'ambient càlid, de pau i tranquil·litat a les nostres sales co-working.• Mantenir els preus assequibles a l'àrea de cafeteria, per distingir-nos de la competència.• Mantenir els mateixos horaris.• Mantenir els productes que oferim en relació amb la cura al medi ambient (fulls reciclats, gots de cafè...)	<ul style="list-style-type: none">• Augmentar la publicitat i promoció que fem del nostre propi servei.• Donar a conèixer i que ens tinguin de referència a l'hora d'escollir un establiment amb zona co-working.• Explotar el triple servei que oferim i diferenciar-nos de la competència.• Realitzar més estudis i investigar més sobre els gustos i preferències dels consumidors a l'hora de triar sales co-working.

5.2. ORGANITZACIÓ FUNCIONAL DE L'EMPRESA

Organigrama



Més informació a l'Annex 23 - Perfil Equip

L'equip de The Coffee Mataró comptarà principalment amb un equip de 4 treballadores i segurament, amb l'ajuda d'altres serveis de subcontractació com el de neteja. Cadascuna de nosaltres tindrà un rol a l'empresa durant un mes sencer. Al finalitzar el mes, els rols es distribuïran de manera equitativa i



equilibrada a cadascuna de les treballadores. D'aquesta manera, podrem ajudar-nos entre nosaltres i tenir una visió més àmplia del negoci. A més, afavorim el dinamisme i volem que el treball no es faci monòton entre nosaltres, per això hem pensat que aquesta manera de rotar-nos el treball és la més adequada.

D'una altre banda, les 4 serem considerades directores del negoci com ha sòcies cooperatives, ja que entre totes hem format i desenvolupat aquest projecte. La idea ha pogut evolucionar gràcies a les aportacions innovadores de tot l'equip.

Els rols que durem a terme cadascuna de les treballadores durant el primer mes (tenint en compte que quan finalitzi el mes es tornaran a canviar) seran els següents:

Dependentia: Jabu

És l'encarregada de portar a terme la gestió de l'inventari, l'emmagatzematge de productes de l'àrea de cafeteria i llibreria, l'etiquetatge de productes i ser capaç d'assessorar i informar als clients de les nostres promocions.

Cambrera: Cristina

És l'encarregada de parar les taules, preparar la barra i gestionar les comandes dels clients que ens visiten. També mantindrà en ordre la neteja de l'espai amb l'ajuda d'un servei de neteja o companya.

Administrativa: Nouhaila

És l'encarregada de controlar que tot està en ordre. Portarà a terme una bona organització de tot el personal, supervisarà la gestió administrativa de la nostra empresa, farà la creació d'horaris i torns laborals. A més, registrarà les factures, les comandes i els documents principals de The Coffice Mataró.

Recepcionista: Yousra



És l'encarregada de donar la benvinguda als clients. Rebrà a tots els visitants i els informarà a la vegada que els ajudarà en qualsevol dubte o problema que sorgeixi. A més, també portarà un control de les xarxes socials i el correu electrònic.

També necessitarem la subcontractació del servei de neteja, ja que el nostre establiment té unes dimensions molt grans i voldrem mantenir sempre ben netes totes les àrees.

Més informació a l'Annex 24 - Jornada laboral i torns

6. ÀREA JURÍDICA I FISCAL

6.1. DETERMINACIÓ DE LA FORMA JURÍDICA

La nostra empresa The Coffice Mataró és una Societat Cooperativa, és a dir, som un grup de quatre noies que s'associen en règim de lliure adhesió i baixa voluntària, a realitzar activitats empresarials encaminades a satisfer necessitats socials.

Al ser una cooperativa de primer grau hi ha un mínim de socis que és de tres i la seva responsabilitat està limitada al capital aportat. Tanmateix, serà l'Estatut qui fixi el capital mínim i aquest no podrà ser inferior a 3000€.

En concret, ens definim com a Cooperativa de Serveis tal i com s'explica a la Secció 6, article 98 al BOE.²

Més informació a l'Annex 25 – Característiques de ser una societat cooperativa

Avantatges de ser una Societat Cooperativa

- El capital social és variable i pot adaptar-se a les diferents possibilitats dels socis.
- Els socis només són responsables del capital que han aportat i tenen dret a vot independentment de la quantitat que han aportat.
- Gaudim de determinades bonificacions fiscals.
- Els socis poden donar-se d'alta i de baixa en qualsevol moment.
- Comunicació constant entre socis.

² Informació extreta del BOE



- Presa de decisions democràtica.
- Ens podem inscriure al règim de la Seguretat Social en qualsevol moment, com a règim general o com autònoms.
- Exempció de costos a l'hora de fer el registre i deduccions sobre l'impost de la renda.
- Es pot realitzar el pagament únic de la prestació en cas de que algú es trobi a l'atur.

Més informació a l'Annex 26 – Aspectes formals de l'empresa

En aquest punt trobareu tots els tràmits necessaris per a la creació de la nostra empresa The Coffice Mataró.

6.3. QÜESTIONS FISCALS PRÒPIES DE L'ACTIVITAT³

La Societat Cooperativa tributa en l'Impost de societats (IS). S'aplica un Règim especial establert en la Llei 20/1990 sobre Règim Fiscal de les Cooperatives. Les Cooperatives tenen un règim Fiscal més beneficiós ja que són entitats especialment protegides.

Hem tingut en compte que ens cal la següent documentació:

☕ Inscripció en el cens Nacional d'Entitats Jurídiques.

☕ Declaració censal

Més informació a l'Annex 27 – Documentació fiscal

6.4. CONTRACTACIÓ LABORAL I MERCANTIL

Taula de personal necessari per a realitzar les tasques.

Cambrer/a	Administratiu/va	Recepcionista	Personal neteja	Dependent/a
1	1	1	1	1

Política de remuneracions i promoció interna

³Informació extreta del BOE



La nostre política de remuneracions consisteix en tenir un sou afí a les quatre sòcies principals ja que encara que cadascuna de nosaltres tindrà un càrrec principal diferent, totes ens anirem ajudant mútuament. El nostre sou variarà durant els tres primers anys ja que el primer any només tindrem un sou de 700€ (salari mínim per 30 hores a la setmana de dedicació) i d'aquesta manera arribarem a cobrir totes les despeses que s'ocasionaran.

Durant el segon any el nostre sou augmentarà 300€ mensuals, fent un total de 1.000€ i el tercer any tindrem un sou de 1.200€ ja que el negoci estarà en marxa (més clients estables) i no tindrem tantes despeses com al primer any i a la inversió inicial.

Com a personal extra contractarem a una persona de neteja amb un contracte eventual ja que només la necessitarem puntualment per la neteja i la desinfecció de les sales quant aquestes estiguin buides.

Tipologia dels contractes que s'establiran a l'empresa

Dins de la nostre empresa hi hauran dos tipologies de contractes, les quatre sòcies principals disposarem d'una relació mercantil com a autònoms, d'altra banda trobem els contractes eventuais (Règim General de la Seguretat Social), aquests contractes es faran servir en el moment de contractar personal que necessitem esporàdicament.

Altes i baixes de la Seguretat Social i Cotitzacions

Al ser una cooperativa d'autònoms les quatre ens hem donat d'alta al RETA on hem de pagar una tarifa plana d'autònoms, d'altra banda en la nostre empresa només donarem d'alta a una treballadora, aquesta estarà donada d'alta en la seguretat social i per tant el seu sou cotitzarà en la seguretat social i tindrà la retenció d'IRPF corresponent.

Full de salari

Nosaltres com a sòcies principals cobrem un total de 13.000€ anuals dins d'aquets 13.000€ trobem 378.30€ de retencions de IRPF la quota anual de la seguretat social es de 825.50€ com a sou anual net cobrem un total de 11.796,80€ amb una retenció sobre la nomina del 2,91% es ha dir el nostre sou mensual es de 900€ mensuals.



Els sou anual brut de la nostre treballadora es de 9.800€ anuals, no hi ha retenció per IRPF, la quota anual de la seguretat social es de 629.10€ el seu sou net anual es de 9.170,90€ amb una retenció sobre la nomina de 2% es a dir el seu sou mensual es de 700€ mensuals.

Cost laboral total

El cost total laboral anual es de 22.800€ bruts anuals.

Més informació a l'Annex 28 – Graella full de salari

7. ÀREA ECONÒMICA I FINANCERA

La superfície total del nostre establiment és de 660 metres quadrats els quals estan dividits en dues plantes, cada planta té 330 metres quadrats. En la planta principal trobem la cafeteria, també trobem els lavabos dels clients, el lavabo del personal i el magatzem. En la segona planta trobem les sales de co-working. Hi ha un total de 8 sales de les quals 4 són petites, 3 mitjanes i una gran que també té la funció de sala de conferències. En total, el lloguer del local és de 3200€ mensuals.

INVERSIÓ INICIAL

La quantitat de diners que és necessària invertir per a poder posar en marxa el nostre projecte de The Coffice Mataró és la següent:

En quant a la inversió inicial, a l'apartat d'immobilitzat material i intangible hem afegit els materials que considerem indispensables per al nostre establiment (instal·lacions informàtiques, mobiliari, telèfon, càmeres de vigilància...). En total, la inversió inicial de The Coffice Mataró és de 27.650,00€.

En quant a les existències, ja sigui el material d'oficina, els equips informàtics, com les begudes i la zona de cafeteria, en total, incloent l'IVA suportat, l'import és de 6.349,00€.

Tenint en compte les despeses de l'establiment, que són (publicitat, llicència i fiança) amb un IVA de 21%, el total és de 2.200,00€ més a afegir.

Ja que el nostre establiment consta de dues plantes i és multiservei (cafeteria, llibreria i sales co-working), hem demanat un préstec al banc de 40.000,00€ per poder assolir gran part de les despeses durant el primer any. El capital que



aportem cadascuna de les sòcies és de 10.000€, que en total són uns altres 40.000,00€ més. Això fa un total de 80.000€ de finançament per arrancar l'activitat.

Aquestes són totes les despeses que es realitzaran durant el primer any i que són indispensables per assegurar el bon funcionament del negoci.

Inversió Inicial					Finançament				
Immobilitzat material i intangible	Import	Anys amortitzac	IVA %	Suportat	Préstec		Arrendament financer (Leasing)		
Instal·lacions informàtiques	600,00	5	21%	126,00	Import	40.000,00 Euros	Import	0,00 Euros	
Telèfon oficina	50,00	5	21%	10,50	Interès	4,4%	Interès	0,0%	
Mobiliari	25.000,00	10	21%	5.250,00	Carència	0 Mesos (1)	Amortització	0 Anys (2)	
Càmeres de videovigilància	500,00	10	21%	105,00	Devolució	120 Mesos			
EPI	1.500,00	2	21%	315,00	Quota:	412,63 Euros/mes	Quota:	0,00 Euros/mes	
				0,00					
				0,00					
				0,00					
				0,00					
Inversió Inicial	27.650,00			5.806,50					
Existències			IVA %	Recàrec equival.	Capital		(2) Entrar un nombre enter d'anys		
Material d'oficina	300,00		21%	63,00	Aportació	40.000,00 Euros			
Equips informàtics	2.000,00		21%	420,00					
Begudes	200,00		10%	20,00					
Cafeteria	400,00		10%	40,00					
				0,00					
Inversió Inicial	2.900,00			543,00					
Total IVA suportat				6.349,50					
Despeses establiment	Import		IVA %	Suportat					
Publicitat	1.300,00		21%	273,00					
Llicència	600,00		21%	126,00					
Fiança	300,00		21%	63,00					
				0,00					
				0,00					
				0,00					
Total	2.200,00			462,00					
Tresoreria Inicial					Impost Beneficis				
	Import					Anys 1 a 3		2º Ang	3er Ang
Excedent/(Déficit)	40.438,50				Percentatge	15,00%	Percentatge	50,00%	50,00%

INGRESSOS

The Coffice Mataró rep ingressos de 3 fonts diferents:

- Àrea de les sales co-working.
- Àrea de cafeteria.
- Àrea de llibreria i material d'oficina.

El que hem fet per calcular el servei de les sales de co-working, és calcular l'import mensual que paguem de lloguer del local, que són uns 3200€, dividit entre els metres quadrats de tot l'establiment, que són uns 660 metres quadrats, i multiplicat pels metres quadrats que té cadascuna de les sales (petita, mitjana i gran).



Respecte el càlcul de l'àrea de cafeteria (begudes, brioxeria, embotits, masses congelades i cafè) i el de la llibreria (llapis, material d'oficina, etc) hem contactat amb diferents proveïdors per saber el preu unitari de cadascun dels productes que venem.

En quant als cobraments, hem posat un 50% per pagar al comptat i un 50% a 30 dies per la gent que lloga sales de més de 300€ i així tenen l'opció de poder pagar-ho de forma fraccionada durant aquell mes.

En quant als pagaments, la majoria dels nostres proveïdors ens permeten pagar el 60% al comptat, un 20% a 30 dies i l'altre 20% als 60 i d'aquesta forma, els ingressos que obtenim dels serveis i productes que venem en el nostre establiment, ens facilita que puguem assolir les despeses d'una manera més fraccionada.

Sobre la distribució mensual dels nostres ingressos, hem posat un percentatge més alt en aquells mesos que sabem que els clients visitaran de manera més constant les nostres sales de co-working (època d'exàmens, treballs, projectes, iniciació de negocis, emprenedors...).

Ingressos i Costos Mensuals Potencials						
Per al càlcul dels ingressos Dies treball al mes: 30						
Productes/Serveis	Cost directe mitjà unitari	Preu venda mitjà unitari	Quantitat diària	Quantitat mensual	Costos mensuals	Ingressos mensuals
Sala Petita (10m2)	35,00	90,00		30,00	580,00	1530,00
Sala Mitjana (25m2)	121,00	250,00		7,00	847,00	1.750,00
Sala Gran (50m2)	727,00	1.000,00		4,00	2.908,00	4.000,00
Sala Gran Pàrtila (70m2)	363,00	600,00		2,00	726,00	1.000,00
Sala Mitjana Completa (10m2)	242,00	250,00		5,00	1.210,00	1.250,00
Begudes (basca)	0,59	1,20		1.440,00	849,60	1.728,00
Begudes (vidre)	0,77	1,90		1.200,00	924,00	1.980,00
Pa amb Embutits	2,50	3,50		1.000,00	2.500,00	3.500,00
Cafè	0,50	1,30		1.600,00	800,00	2.080,00
Bolena (croissant)	0,30	1,00		1.600,00	345,00	1.600,00
Llibres (1ª edició)	17,00	23,00		35,00	595,00	805,00
Material d'oficina (llapis)	0,10	0,80		300,00	30,00	240,00
Total					12.316,60	21.303,00

Cobraments i Pagaments			
	Al Comptat	30 dies	60 dies
Cobraments	50,0%	50,0%	0,0%
Pagaments	60,0%	20,0%	20,0%

IPC Estim			
Percentage	2ª Ang	3er Ang	
	2,00%	2,50%	

Altres Costos Proporcional			
	1er Ang	2ª Ang	3er Ang



En canvi, hem posat un percentatge més baix en aquells mesos que sabem que no hi haurà tanta demanda, com per exemple; els mesos d'estiu (juliol i agost), començament de l'escola, etc.

En total, els costos mensuals arriben a 12.314,60€ i els ingressos mensuals són de 21.303,00€, per tant, tenim marge de benefici.

DESPESES FIXES

Les despeses fixes són necessàries i són bàsiques per a controlar el negoci, per tant, hem agrupat les següents:

El nostre salari mensual durant els tres primers anys serà baix perquè tindrem moltes despeses, ja sigui el lloguer de l'establiment, cuidar les instal·lacions, etc. Per aquesta raó, hem posat per al primer any un sou de 700,00€ cadascuna, que és el salari mínim establert per un treballador a 30 hores a la setmana. Al segon any 1.000,00€ perquè no tindrem tantes despeses com les del primer any, i el tercer any hem pujat el sou a 1.200,00€, ja que haurem aconseguit recaptar més ingressos a través de les 3 vies principals:

- El lloguer de les sales co-working.
- La venda de material d'oficina i llibreria.
- L'àrea de cafeteria.

En quant a la seguretat social, hem posat una despesa mensual el primer any de 60,00€ cadascuna, el segon any 150,00€ i el tercer any 220,00€ al mes perquè al ser autònomes aquest és el cost que ens surt durant els primers 3 anys; gràcies a la tarifa plana i a la subvenció de la garantia juvenil.

L'arrendament del nostre lloguer del local serà de 38.400,00€ al any que són 3.200,00€/mes, ja que la zona en la que estem situades és al centre de Mataró, exactament al Carrer d'en Xammar i allà els metres quadrats són molt més cars. Per poder afrontar aquest import tan elevat, disposem d'un capital inicial elevat, amb recursos propis, ja que les 4 sòcies aportem una inversió inicial de 10.000,00€ cadascuna, amb la ajuda d'estalvi propi, famílies i amics que donen suport al nostre projecte.



En quant a l'aigua i el gas ens surt un import de 150,00€ cada 2 mesos que surt a 900,00€ l'any. Per una banda, l'electricitat, al ser un local que estarà a la disposició dels nostres clients durant les 24 hores i com que oferim un servei de bona qualitat a les nostres sales co-working, l'import és de 1.800,00€/any. Tot i així, voldrem reduir el consum d'electricitat nociva i en quant puguem instal·larem plaques solars i l'import no serà tan elevat i ens serà rentable a llarg termini.

Despeses Fixes								
Concepte	Primer any			Segon any			Tercer any	
	Import anual	Import mensual	Despeses mensuals	Import anual	Import mensual	Despeses mensuals	Import anual	Despeses mensuals
Despeses de personal			940,00			1.480,00		2.280,00
Sous i salaris	8.400,00	700,00	700,00	12.000,00	1.000,00	1.000,00	16.800,00	1.400,00
Seguretat social	2.880,00	240,00	240,00	5.760,00	480,00	480,00	10.560,00	880,00
Formació		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tributs	120,00	120,00	10,00	150,00	150,00	12,50	220,00	18,33
Serveis exteriors			5.700,17			6.164,34		6.406,00
Arrendaments	38.400,00	3.200,00	3.200,00	38.400,00	3.200,00	3.200,00	38.400,00	3.200,00
Manteniment	0,00	0,00	0,00	9.800,00	700,00	816,67	14.000,00	1.166,67
Reparació i conservació	2.400,00	200,00	200,00	960,00	80,00	80,00	960,00	80,00
Subministraments			710,00			560,00		433,33
Aigua	900,00	150,00	75,00	900,00	150,00	75,00	900,00	150,00
Gas	900,00	150,00	75,00	900,00	150,00	75,00	900,00	150,00
Electricitat	1.800,00	300,00	150,00	1.800,00	300,00	150,00	1.200,00	200,00
Carburants i combustibles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Telèfon	960,00	80,00	80,00	960,00	80,00	80,00	960,00	80,00
Transmissió de dades	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Material oficina i fungible	3.000,00	1.000,00	250,00	1.200,00	600,00	100,00	1.000,00	83,33
Correus i misatgeria	960,00	80,00	80,00	960,00	80,00	80,00	960,00	80,00
Serveis generals	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Quotes i cànon	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Serveis professionals independents	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Despeses de viatge	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transports	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Primes d'assegurances	960,00	80,00	80,00	960,00	80,00	80,00	960,00	80,00
Publicitat, propaganda i RRPP	1.500,00	500,00	125,00	900,00	300,00	75,00	400,00	33,33
Despeses activitat comercial	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Altres serveis exteriors			1.385,17			1.352,67		1.352,67
Serveis bancaris i similars	16.232,04	1.352,67	1.352,67	16.232,04	1.352,67	1.352,67	16.232,04	1.352,67
Subscripcions i documentació	390,00	0,00	32,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total mensual			6.650,17			7.656,84		8.704,34
Total mensual amb IPC						7.809,97		9.100,38

El material d'oficina el primer any serà d'uns 3.000,00€, ja que necessitarem bastant de material per poder cobrir les necessitats dels nostres clients a les sales de co-working i per la venda en la part de la llibreria.

La despesa de publicitat no serà molt elevada ja que el nostre públic objectiu utilitza molt les xarxes socials i ho farem nosaltres mateixes en aquest cas, almenys al principi.



En quant a la publicitat offline i la propaganda física, al ser un nou projecte, volem arribar a tots els públics que estiguin interessats en venir al nostre establiment. Per això, intentarem fer moltes campanyes (als autobusos de la ciutat per exemple) per fer-nos conèixer i cridar l'atenció dels nostres futurs clients. L'import del primer any és de 1.500,00€, el segon de 900,00€ i el tercer de 400,00€ això va variant durant els anys, degut a la quantitat d'inversió en aquest tema que pensem que necessitarem i també per les ofertes que volem promocionar al nostre establiment

Respecte al finançament bancari, hem demanat un préstec de 40.000,00€ que pagarem durant 60 mesos i correspondrà a un import de 1.352,67€/mes. Aquest préstec l'hem demanat perquè d'aquesta forma podem cobrir les despeses del primer any.

CONCLUSIONS RESULTATS PRIMER ANY I RESULTATS A TRES ANYS

En quant el pla de tresoreria del primer any, podem veure com varia la gestió de les operacions monetàries.

Pla de Tresoreria - Primer any														
	Inicial	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Resultat de l'exercici		-3.557,01	-2.870,60	-1.804,48	493,12	5.204,12	5.205,11	2.460,08	3.526,22	4.592,37	7.505,72	9.637,02	8.406,58	38.798,25
Influència dies de cobrament		-5.325,75	1.065,15	-532,57	-532,58	-2.662,88	0,00	1.065,15	-532,57	-532,58	-532,58	-1.065,15	0,00	-9.586,35
Influència dies de pagament		1.970,34	738,88	-123,15	-492,58	0,00	123,15	246,29	123,15	0,00	-738,88	-369,44	492,58	1.970,34
Amortitzacions immobilitzat		285,83	285,83	285,83	285,83	285,83	285,83	285,83	285,83	285,83	285,83	285,83	285,83	3.430,00
Impost societats														5.819,74
Flux de tresoreria		-6.626,59	-780,75	-2.174,36	-246,21	2.827,08	5.614,09	4.057,35	3.402,63	4.345,63	6.520,10	8.488,27	9.184,99	34.612,23
Préstecs rebuts	40.000,00													40.000,00
Altres ingressos														0,00
Capital	40.000,00													40.000,00
Inversió en immobilitzat	33.456,50													33.456,50
Inversió en existències	3.443,00													3.443,00
IVA despeses establiment		462,00												462,00
Devolució de préstecs	0,00	265,96	266,94	267,92	268,90	269,88	270,87	271,87	272,86	273,86	274,87	275,88	276,89	3.256,69
Tresoreria generada	43.100,50	-7.354,55	-1.047,68	-2.442,28	-515,11	2.557,20	5.343,22	3.785,48	3.129,76	4.071,77	6.245,23	8.212,39	8.908,11	
Tresoreria inicial		43.100,50	35.745,95	34.698,27	32.255,99	31.740,88	34.298,08	39.641,29	43.426,78	46.556,54	50.628,31	56.873,54	65.085,93	
Tresoreria final		35.745,95	34.698,27	32.255,99	31.740,88	34.298,08	39.641,29	43.426,78	46.556,54	50.628,31	56.873,54	65.085,93	73.994,04	73.994,04
Cobraments		5.325,75	9.586,35	9.053,78	10.118,93	13.314,38	15.977,25	14.912,10	14.379,53	15.444,68	16.509,83	18.107,55	19.172,70	161.902,80
Pagaments		2.955,50	3.571,23	4.433,26	3.571,23	3.694,38	3.571,23	4.063,82	4.186,96	4.310,11	3.201,80	2.832,36	3.201,80	43.593,68

Els primers mesos veiem un flux de tresoreria que dona negatiu, a causa de les despeses que ocasiona llogar un establiment tan gran com el nostre. Tot i així, gràcies a la inversió inicial de les quatre sòcies, la tresoreria final acaba sent positiva i augmenta una mica cada mes fins arribar a la xifra de 83.424,77€.

Si mirem el compte de resultats durant els tres primers anys, podem veure com les vendes augmenten de forma significativa i assegurem la viabilitat del nostre negoci.



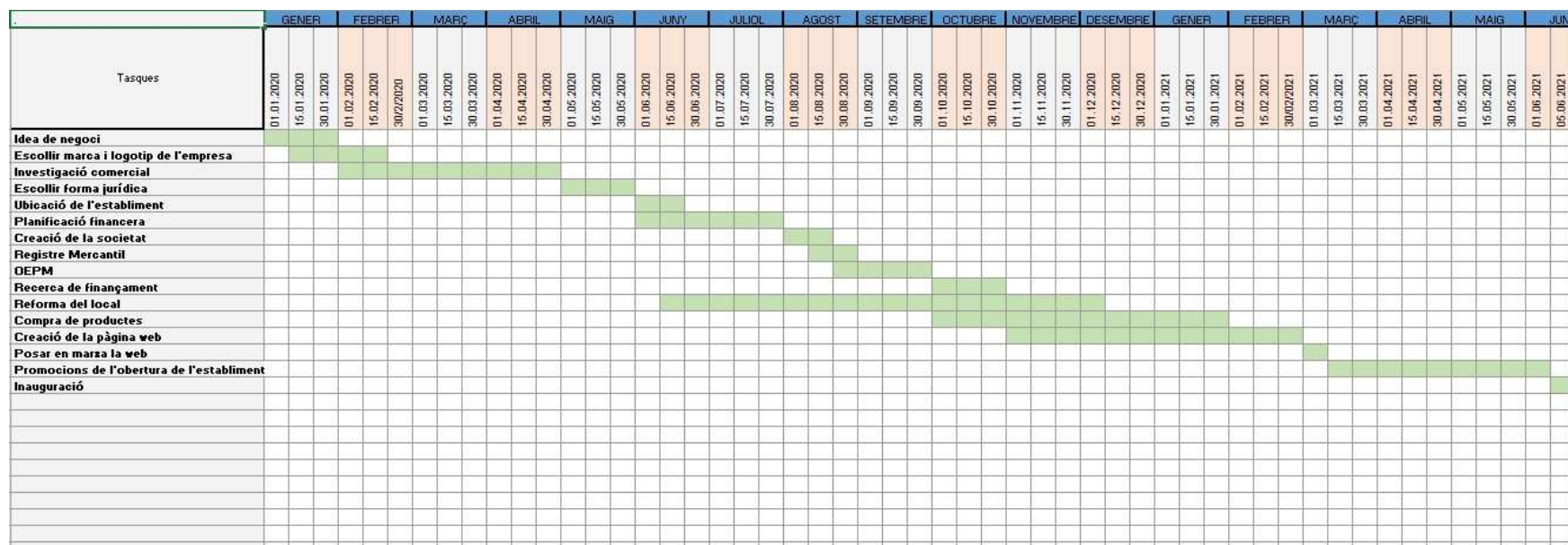
Compte de Resultats				Pla de Tresoreria				
	1er Any	2º Any	3er Any		Inicio	1er Año	2º Año	3er. Año
Vendes productes/servis	171.489,15	192.410,83	216.943,21	Resultat de l'exercici		32.978,51	36.201,24	39.118,50
Cost directe de les vendes	45.564,02	51.122,83	57.640,99	Influència dies de cobrament		-9.586,35	1.569,23	-1.022,18
	0,00	0,00	0,00	Influència dies de pagament		1.970,34	585,81	325,91
	0,00	0,00	0,00	Amortitzacions immobilitzat		3.430,00	3.430,00	2.680,00
	0,00	0,00	0,00	Impost societats		5.819,74	6.388,45	6.903,27
Marge contribució brut	125.925,13	141.288,00	159.302,22	Flux de tresoreria		34.612,23	48.174,73	48.005,49
Altres ingressos	0,00	0,00	0,00	Préstecs rebuts	40.000,00	40.000,00		
Despeses de personal	11.280,00	18.115,20	28.604,88	Altres ingressos				
Tributs	120,00	153,00	230,01	Capital	40.000,00	40.000,00		
Servis exteriors	70.602,04	75.451,48	80.369,72	Inversió en immobilitzat	33.456,50	33.456,50		
Amortitzacions immobilitzat	3.430,00	3.430,00	2.680,00	Inversió en existències	3.443,00	3.443,00		
Resultat operatiu	40.493,09	44.138,32	47.417,61	IVA despesa establiment		462,00		
Despeses financeres	1.694,84	1.548,62	1.395,84	Devolució de préstecs		3.256,69	3.402,91	3.555,70
Resultat abans impostos	38.798,25	42.589,69	46.021,77	Pagament impostos any anterior			5.819,74	6.388,45
Impostos sobre beneficis	5.819,74	6.388,45	6.903,27	Benefici repartit			16.489,25	18.100,62
Resultat de l'exercici	32.978,51	36.201,24	39.118,50	Recuperació IVA suportat			6.811,50	
				Tresoreria generada	43.100,50		29.274,32	19.960,72
% Marge contribució brut	73,43%	73,43%	73,43%	Tresoreria inicial			73.994,04	103.268,36
% Resultat operatiu	23,61%	22,94%	21,86%	Tresoreria final		73.994,04	103.268,36	123.229,08
EBITDA	43.923,09	47.568,32	50.097,61					
Punt d'Equilibri				Arrendament Financer (Leasing)				
Costos fixes / % marge contribució brut	118.652,37	134.410,73	154.269,19				2º Any	3er Any
				Import				
				Interès				
				Anys amortització				
Repartiment Benefici				Amortització Immobilitzat Anys 1 a 3				
A Benefici repartit		16.489,25	18.100,62			1er Any	2º Any	3er Any
A Reserves		16.489,25	18.100,62	Anys amortització				

Els resultats obtinguts amb el pla econòmic representen que el primer any tindrem moltes despeses en comparació als altres anys ja que és quan haurem de comprar molts productes pel nostre establiment per a que els nostres clients es sentin a gust. A partir del segon any, com es pot observar, el nostre sou augmentarà i també contractarem a una empresa externa de neteja, per aquesta raó el total de les despeses fixes és més elevat. El tercer any també pujarà el sou de les sòcies treballadores i la seguretat social va augmentant ja que som autònomes.

Més informació a l'Annex 29 – Pla de viabilitat

8. CALENDARI D'EXECUCIÓ DEL PROJECTE

Hem creat un Diagrama de Gantt per a fer una planificació de la creació de la nostra empresa fins el dia de la inauguració.



Més informació a l'Annex 30 – Diagrama de Gantt

9. CONCLUSIONS

Les conclusions que hem obtingut al finalitzar aquest projecte han sigut positives, encara que al principi teníem molt clar els nostres objectius, hem tingut algunes dificultats cada vegada que anàvem avançant amb el treball. Encara que el COVID-19 no ens hagi deixat gaudir com volíem del nostre projecte hem fet tot el possible per no desmotivar-nos i tirar endavant.

Algunes d'aquestes dificultats van ser:

En primer lloc, trobar la ubicació de l'establiment perquè volíem que estigués en una zona cèntrica però a la vegada que el preu no fos molt elevat.

En segon lloc, la selecció dels proveïdors, ja que se'ns va dificultar haver de contactar-los perquè necessitàvem distribuïdors eficients i eficaços per poder assolir les necessitats dels nostres clients amb els millors productes i preus.

Per últim, el pla econòmic és l'apartat on més dificultat hem tingut perquè necessitàvem un pressupost molt elevat, ja que el nostre establiment disposa de tres serveis.

Gràcies a les dificultats que ens hem trobat durant l'execució del projecte l'hem anat millorant i fent-ho cada cop més realista. Tot i que sabem que portar endavant un projecte com aquest és molt difícil, a causa de la gran inversió inicial que hem de fer, en les mans de la persona correcta, que sàpiga com afrontar els imprevistos que hem analitzat, aquest projecte es podria fer realitat.

Per tant, el negoci és viable ja que hem comprovat a través de les enquestes realitzades, que el principal problema és que els nostres clients potencials no tenen el temps ni l'espai necessaris per estudiar, fer feina i reunir-se còmodament, entre d'altres. Tot i així, i segons el calendari d'execució del projecte que hem fet, es trigaria un any i cinc mesos aproximadament a portar-ho a terme.



Com a conclusió grupal, el fet d'haver realitzat aquest projecte ens ha reforçat com a equip malgrat els impediments degut a la pandèmia. Davant aquesta situació, hem sabut veure la part bona i en comptes de ser un problema, hem aprofitat per buscar noves alternatives i reforçar-nos com a grup. Junes hem compartit idees, hem debatut, hem après de la saviesa de cadascuna i sobretot, hem creat moments inoblidables. Tot això fa d'aquest projecte una experiència única i diferent a la resta.

Més informació a l'Annex 31 – Conclusions individuals

10. ANNEXOS

En els Annexos trobareu tota la informació complementària del nostre projecte; imatges, taules, gràfics, currículums, etc. Aquests annexos estan disponibles en el document adjunt amb el projecte.



BIBLIOGRAFIA

<https://www.profesionalhoreca.com/2020/12/15/la-recuperacion-de-la-hosteleria-a-finales-de-2021-o-principios-de-2022/>

<http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoApaso/FJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-DescripcionA.aspx?cod=SCOO&nombre=Sociedad%20Cooperativa&idioma=es-ES>

www.proveedores.com

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1990-30735>

<https://www.idescat.cat/indicadors/?id=conj&n=10222&lang=es>

https://www.gencat.cat/treball/doc/doc_27548704_1.pdf

<https://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores/-/lineasICO/view?tab=tipoInteres>

<https://www.qualitytemporal.com/blog/personal-administrativo-funciones-y-tareas/>

<https://cincodias.elpais.com/herramientas/calculadora-sueldo-neto/>