

GUIÓ PLA D'EMPRESA

1. LA IDEA DE NEGOCI I EQUIP PROMOTOR

- 1.0 LES APORTACIONS INICIALS Quina idea teniem cadascú en la pluja d'idees. Nom i eslogan
- 1.1 DESCRIPCIÓ DE LA IDEA Quin negoci es vol muntar? En què consisteix? Quin o quins són els productes? Què té d'innovador o diferent?
- 1.2 ELS EMPRENEDORS Presentació dels components del grup, fent veure les característiques que els fan capaços de tirar endavant amb la idea de negoci.

2. OBJECTIUS I CULTURA D'EMPRESA

- 2.1 MISSIÓ, VISIÓ I VALORS **Missió:** què és l'empresa, què representa, quina és la seva filosofia, amb quina idea s'identifica... **Visió:** Cap on va? Quin serà el seu futur a curt i mig termini? **Valors:** els valors i principis que defensa l'empresa
- 2.2 LA IMATGE CORPORATIVA Nom, logo, marca, eslogan, lloc web, estètica i visualització...

3. ESTUDI DE MERCAT

- 3.1 DAFO Estudiar les Debilitats i Fortaleses del projecte i considerar les Amenaces i possibles Oportunitats. Presentar-ho gràficament.
- 3.2 ANÀLISI DEL MICROENTORN: clients, competència i proveïdors

4. MÀRQUETING MIX Producte, Preu, Distribució, Promoció

5. PLA DE RRHH

- 5.1 ORGANIGRAMA
- 5.2 TASQUES I FUNCIONS

5.3 CONDICIONS DE TREBALL

6. PLA OPERATIU

6.1 UBICACIÓ DE L'EMPRESA

7. PLA ECONÒMIC I FINANCER

7.1 PLA D'INVERSIONS I DESPESES GENERALS

7.2 EL FINANÇAMENT

8. CONSTITUCIÓ DE L'EMPRESA

8.1 FORMA JURÍDICA

9. CONCLUSIONS

1. LA IDEA DE NEGOCI I EQUIP PROMOTOR

1.0 LES APORTACIONS INICIALS

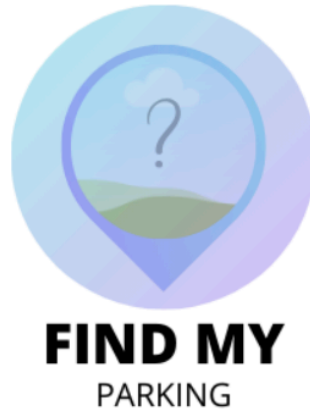
Al principi els dos teniem idees diferents:

- Óscar → Fer una pàgina web per ajudar amb els inicis de la programació, on t'expliqui tots els fonaments.
- Víctor → Fer una extensió del Google Maps, on puguis donar-li a un opció que et marqui els parkings lliures a prop d'aquella zona

Nom de l'app és → FindMyParking (FMP)

Eslogan → "Aparcar nunca fue tan fácil."

Logo



1.1 DESCRIPCIÓ DE LA IDEA

- **Quin negoci es vol muntar?**

Volem montar una extensió del Google Maps i Maps, la qual t'ajudi a trobar llocs d'aparcaments propers a la teva localització.

- **En què consisteix?**

Consisteix d'una extensió on tinguis l'opció d'activar per veure els llocs per aparcar disponibles en una zona determinada propera.

- **Quin o quins són els productes?**

El producte és una aplicació de mòbil (es pot connectar als cotxes que tinguin pantalla intel·ligent.) que ajuda i indica als conductors per localitzar aparcaments lliures

- **Què té d'innovador o diferent?**

- És accessible per totes les persones, només es necessita un dispositiu mòbil.
- Localització a temps real

- Notificacions a temps real
- Té incorporat una intel·ligència artificial
- Integració de dades de tràfic i events
- Compatibilitat amb cotxes elèctrics
- Qualificacions dels usuaris disponibles
- Compatibilitat amb assistents de veu
- Integració amb sistemes de seguretat
- Pagaments fàcils

1.2 ELS EMPRENEDORS

En aquesta idea de negoci, participem 2 membres:

1. Óscar

Oscar Rueda és un entusiasta de la tecnologia des de ben jove. Va néixer a Terrassa, Espanya, el 9 de març de 2007. Després de completar els seus estudis d'Enginyeria Informàtica, es va endinsar en l'àmbit del desenvolupament de software.

A medida que App Genius creixió, Oscar se centró en crear experiencias de usuario fluidas. Sus aplicaciones se han destacado por su diseño limpio y funcionalidad intuitiva, desde herramientas de productividad hasta juegos educativos para niños.

Oscar se ha convertido en un defensor de la accesibilidad tecnológica, asegurándose de que sus aplicaciones sean accesibles para diversos públicos. Su enfoque en la usabilidad ha sido clave para el éxito continuo de CodeCraft Creations en el competitivo mundo de las aplicaciones móviles.

2. Víctor

Víctor Reig és un apassionat de la tecnologia des de jove. Va néixer a Sabadell, Espanya, el 6 de juny de 2006. Després d'estudiar Enginyeria Informàtica, es va submergir al món del desenvolupament de programari.

El 2027, va fundar la seva pròpia empresa, App Genius, amb l'objectiu de crear aplicacions fàcils d'usar i útils per a les persones. El seu primer gran èxit va ser "MapEasy", una app de navegació intuïtiva que va facilitar la vida de milers d'usuaris.

Al llarg dels anys, el Víctor i el seu equip (Óscar) han llançat una varietat d'aplicacions, des de jocs fins a eines de productivitat. El seu enfocament sempre ha estat fer la tecnologia accessible per a tothom.

Avui dia, Víctor Reig continua creant aplicacions mòbils, amb la seva última app FindMyParking, que ja es comença a veure molt per les ciutats espanyoles.

2. OBJECTIUS I CULTURA D'EMPRESA

2.1 MISSIÓ, VISIÓ I VALORS

Missió:

La nostra empresa és **publica** a tots els conductors del món amb l'objectiu de ajudar-los a trobar aparcament d'una forma més senzilla i còmoda.

Volem representar **la facilitat i innovació** del servei google maps però millorada.

La nostra filosofia és:

- Innovació.
- Qualitat.
- Orientació a l'usuari.
- Sostenibilitat.

La nostra idea s'identifica com el google maps però **millorat**. Com una extensió adicional del google maps.

Visió:

La nostra visió és ser el **referent** líder en la cerca i reserva d'aparcaments, oferint **solucions innovadores i fiables** que simplifiquin l'experiència dels conductors, contribuint a una mobilitat més eficient i sostenible a les ciutats.

El futur que voldriem per la nostra idea seria presentar-la a **Google** i explicar amb una presentació perquè seria bona idea incloure això al google maps.

Valors:

Els valors de la nostra empresa, sent una empresa dedicada a la innovació geogràfica són:

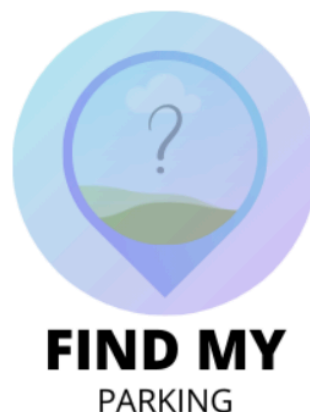
1. **Conveniència**: Proporcionar un **servei fàcil** d'utilitzar i convenient per als usuaris que busquen aparcament.
2. **Accessibilitat**: Ajudar els conductors a **trobar aparcament proper i accessible** al seu destí.
3. **Eficiència**: **Optimitzar el temps** que els conductors passen buscant aparcament, la qual cosa pot ajudar a **reduir la congestió del trànsit i les emissions de gasos d'efecte hivernacle**.
4. **Estalvi de temps i diners**: Ajudar els conductors a estalviar temps i diners al evitar la recerca prolongada d'aparcament i possibles multes per estacionament il·legal.
5. **Sostenibilitat**: Promoure l'ús eficient de l'espai d'aparcament i fomentar opcions d'aparcament que **fomentin la mobilitat sostenible**, com ara aparcament per a bicicletes o punts de càrrega per a vehicles elèctrics.

6. **Col·laboració comunitària:** Treballar en col·laboració amb autoritats locals, propietaris d'aparcaments i altres actors rellevants per **millorar la disponibilitat i accessibilitat de l'aparcament a la comunitat.**

2.2 LA IMATGE CORPORATIVA

- **Nom** → FindMyParking (FMP)

- **Logo**



- **Eslogan** → "Aparcar nunca fue tan fácil."
- **Estètica i visualització** → Ens veiem com una plataforma d'aparcament en línia amb un **disseny atractiu** i una **interfície fàcil** d'usar, que proporciona una **experiència visualment agradable i intuïtiva** per als nostres usuaris. Aspirem a crear una **plataforma que inspire confiança i comoditat**, amb una **presentació visual** que reflecteix la nostra dedicació a la qualitat i al servei excepcional.

- **Colors** → Groc, blau, gris i blanc
- **Tipografia** → Sans-serif

3. ESTUDI DE MERCAT

3.1 DAFO

<p style="text-align: center;"><u>FORTALECES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Àmplia cobertura ❖ Funcionalitats avançades ❖ Facilitat d'ús ❖ Informació detallada 	<p style="text-align: center;"><u>DEBILITATS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Dependència de la Tecnologia ❖ Competència ❖ Costos
<p style="text-align: center;"><u>OPORTUNITATS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Expansió Global ❖ Creixement tecnològic 	<p style="text-align: center;"><u>AMENACES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Canvis de la tecnologia ❖ Regulacions

3.2 ANÀLISIS DEL MICROENTORN

- **Clients**

- **Segmentació dels clients**: És important comprendre els diferents segments de clients que utilitzen l'aplicació. Això pot incloure conductors individuals, empreses de lloguer de vehicles, empreses de serveis de transport i més.
- **Preferències i necessitats del clients**: Inclou factors com la proximitat, la disponibilitat en temps real, la facilitat d'ús de l'aplicació.
- **Opinions dels clients**: Quan el servei de l'app acabi, als clients els hi sortirà una avaluació amb estrelles, per qualificar el nostre servei.

- **Competència:**

- **Identificar Competidors:** Investigar i analitzar els competidors directes de l'empresa, incloent altres aplicacions similars, serveis de navegació amb informació d'aparcament
- **Comparar Característiques i Funcionalitats:** Realitzar una anàlisi detallada de les característiques i funcionalitats de Parkopedia en comparació amb les dels competidors.
- **Analitzar Estratègies Competitives:** Examinar les estratègies competitives dels competidors, com preus competitius, promocions, desenvolupament de noves funcionalitats i aliances estratègiques.

- **Proveïdors:**

- **Proveïdors de Dades d'Aparcaments:** Informació sobre la disponibilitat d'espais, tarifes, horaris i restriccions d'aparcament.
- **Tecnologia i Desenvolupament:** Sistemes GPS, els serveis de mapes, la infraestructura de servidors i altres components tecnològics clau pels nostres serveis.
- **Relacions i Col·laboracions:** Cal avaluar les relacions i col·laboracions amb els proveïdors per garantir la continuïtat de les operacions de l'aplicació.

4. MÀRQUETING MIX

- **Política de Producte:**

El responsable de la política de producte ha d'establir les següents característiques per satisfer les necessitats del client:

- **Característiques Físiques:**
 - Interfície intuïtiva i fàcil d'utilitzar.
 - Integració de mapes actualitzats i precisos.
 - Funcionalitats de reserva i pagament integrades.
- **Composició:**
 - Desenvolupament de versions per a plataformes iOS i Android.
 - Integració de sistemes de seguretat per protegir les dades de l'usuari.
- **Prestació de Servei:**

- Suport tècnic eficient.
- Actualitzacions regulars per millorar l'experiència de l'usuari.

Perfil del client

S'identifica el client objectiu com a **usuaris urbans amb vehicle propi**, que busquen **una solució eficient i convenient** per trobar aparcament en àrees urbanes congestionades.

- **Política de preus**

S'ha triat una **estratègia de preus competitiva** basada en l'anàlisi de les empreses competidores i els preus del mercat. El preu s'ajustarà per ser atractiu, però també **reflectirà el valor afegit de l'app**.

- **Política de distribució**

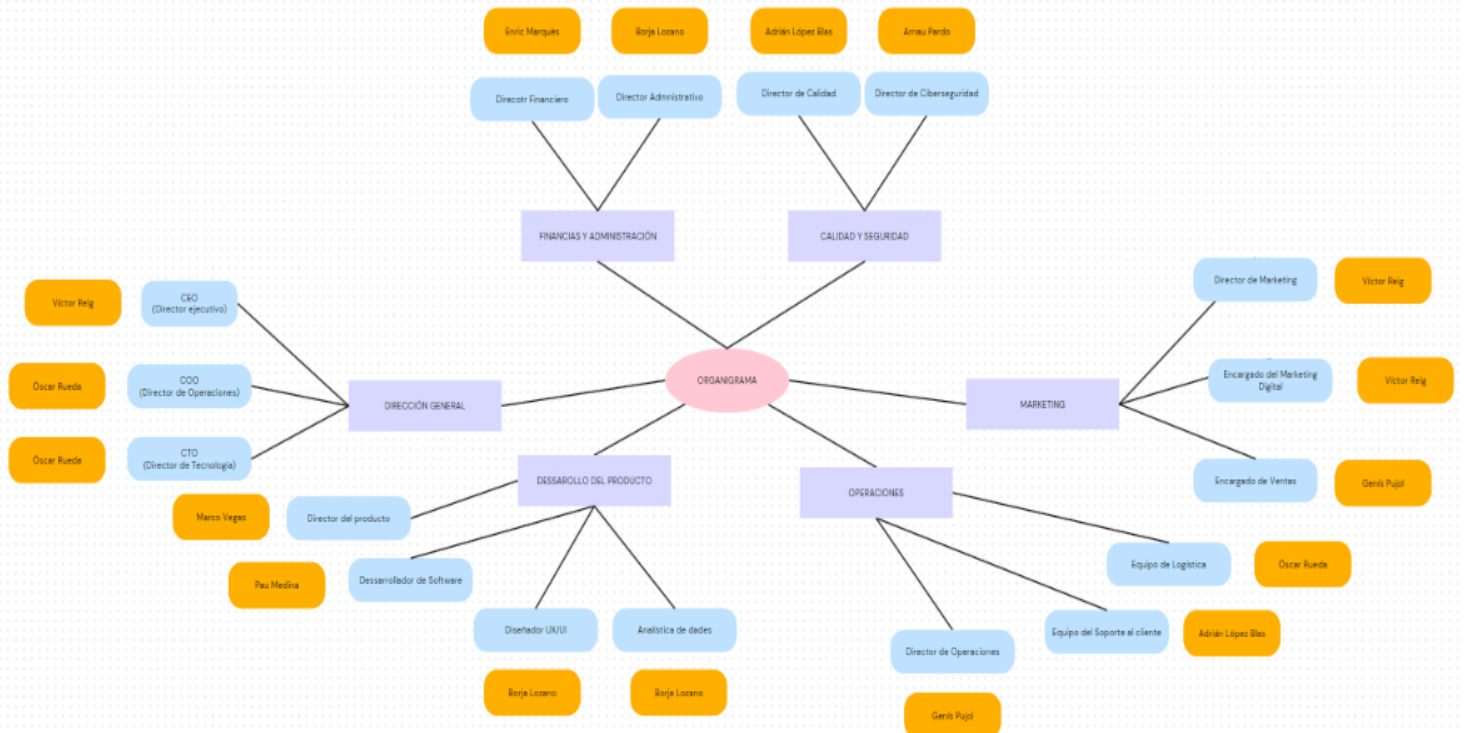
La distribució es realitzarà principalment a través de les **botigues d'aplicacions** (App Store i Google Play). A més, establim **aliances amb empreses de lloguer de vehicles i aparcaments per ampliar la visibilitat i accessibilitat del producte**.

- **Política de comunicació:**

- Màrqueting de continguts a **xarxes socials** per educar sobre la utilitat i beneficis de l'app.
- **Col·laboracions** amb influencers i mitjans especialitzats en mobilitat urbana.
- Participació en **esdeveniments locals** relacionats amb la mobilitat i el transport.

5. PLA DE RRHH

5.1. ORGANIGRAMA



5.2. TASQUES I FUNCIONS

- Dirección General
 - CEO (Director Ejecutivo)
 - COO (Director de Operaciones)
 - CTO (Director de Tecnología)
- Desarrollo de Producto
 - Director de Producto
 - Equipo de Desarrollo de Software
 - Desarrolladores de Aplicaciones Móviles
 - Desarrolladores Web
 - Ingenieros de Software
 - Equipo de Diseño UX/UI
 - Diseñadores de Experiencia de Usuario (UX)
 - Diseñadores de Interfaz de Usuario (UI)
 - Analistas de Datos
- Operaciones
 - Director de Operaciones
 - Equipo de Logística
 - Gestión de Datos GPS
 - Optimización de Algoritmos de Búsqueda de Aparcamiento

- Equipo de Soporte al Cliente
 - Servicio de Atención al Cliente
 - Gestión de Comentarios y Quejas
- 4. Marketing y Ventas
 - Director de Marketing
 - Equipo de Marketing Digital
 - Estrategia de Redes Sociales
 - Publicidad en Línea
 - Equipo de Ventas
 - Gestión de Alianzas y Colaboraciones
 - Ventas Directas y Promoción de la Aplicación
- 5. Finanzas y Administración
 - Director Financiero
 - Contabilidad y Control de Costes
 - Gestión de Inversiones y Financiación
 - Equipo Administrativo
 - Recursos Humanos
 - Legal y Cumplimiento Normativo
- 6. Calidad y Seguridad
 - Director de Calidad
 - Pruebas de Software y Aseguramiento de Calidad
 - Director de Seguridad de la Información
 - Protección de Datos y Privacidad
 - Seguridad Cibernética

5.3.CONDICIONS DE TREBALL

➤ Horari Laboral

- **Horari Flexible** (8:00-13:00, 14:00-17:00) → Només uns quants directors de l'empresa
- **Teletreball** (No tots son elegibles) → La majoria de treballadors
 - 9:00-14:00, 15:00-18:00

➤ Lloc de treball

- **Oficina** → Situada en PobleNou
- **Equipament** → Ordinador portàtil

➤ Retribució i beneficis

- **Salari competitiu** → Salari ajustat a les condicions del mercat
- **Bonificacions** → Bonus anuals depenen del rendiment individual
- **Beneficis** → Segur mèdic privat, descomptes en gimnasos, i tiquets restaurant.

➤ Desenvolupament Professional

- **Formació Continuada** → Accés a cursos de formació, seminaris, i conferències.

- **Plans de Carrera** → Plans de carrera personalitzats per a cada empleat, amb objectius clars i revisió periòdica.
- **Cultura Corporativa de l'empresa**
 - **Ambiència** → Cultura d'empresa dinàmica i innovadora que fomenta la creativitat i el treball en equip.
 - **Comunicació** → Reunions setmanals d'equip per revisar l'estat dels projectes i compartir idees.
 - **Valors** → Compromís amb la sostenibilitat, la diversitat i la inclusió a l'entorn laboral.
- **Polítiques de Vacances i Permisos**
 - **Vacances** → 23 dies laborals de vacances anuals, a més dels dies festius establerts per llei.
 - **Permisos Especials** → Dies lliures per assumptes propis, malaltia i altres permisos legals.
- **Seguretat i Salut Laboral**
 - **Entorn Segur** → Implementació de mesures de seguretat a l'oficina.
 - **Salut** → Programes de benestar per a empleats, incloent-hi activitats de mindfulness i benestar emocional.

6. PLA OPERATIU

6.1. UBICACIÓ DE L'EMPRESA

Ens trobem a **Poblenou** per diverses raons:

1. **Entorn Tecnològic:** Aquest barri és un centre d'innovació i tecnologia, el que ens permet estar prop d'altres empreses similars i crear sinergies.
2. **Accessibilitat:** Poblenou està ben connectat amb el transport públic, facilitant que el nostre equip i els nostres clients ens trobin.
3. **Talent Local:** Barcelona té un gran talent en tecnologia, i Poblenou atrau molts professionals d'aquest sector. Aquí podem trobar i reclutar les millors persones per al nostre equip.
4. **A prop de la Platja:** A qui no li agrada estar a prop de la platja? Poder gaudir del mar durant el temps lliure és un gran avantatge per al nostre equip.
5. **Potencial de Creixement:** Poblenou està en constant creixement i desenvolupament, el que significa que hi ha moltes oportunitats perquè la nostra empresa creixi aquí.

En resum, Poblenou ofereix ***l'ambient perfecte*** per al nostre negoci, amb ***tecnologia, talent, accessibilitat i un toc d'oci a prop de la platja***.

7. PLA ECONÒMIC I FINANCER

7.1. PLA D'INVERSIONS I DESPESES GENERALS

- **Desenvolupament de l'Aplicació**: Invertirem en ***millorar i actualitzar constantment la nostra aplicació*** per oferir una experiència òptima als usuaris.
- **Marketing i Publicitat**: Destinarem part dels nostres recursos a ***campanyes de marketing per augmentar la visibilitat*** de la nostra aplicació i captar nous usuaris.
- **Despeses Operatives**: Incloem despeses com ***lloguers d'oficines, salaris del personal i altres despeses necessàries*** per al funcionament diari de l'empresa.
- **Formació del Personal**: ***Invertirem en la formació i el desenvolupament del nostre equip*** per assegurar-nos que estiguin ben preparats per afrontar els reptes del negoci.
- **Reserva per a Emergències**: Establirem una ***reserva per fer front a situacions imprevistes i garantir la continuïtat*** de les operacions sense interrupcions significatives.

Aquest pla reflecteix el nostre compromís amb el creixement i l'èxit de l'empresa, assegurant-nos de destinar els nostres recursos de manera eficient i efectiva

7.2. EL FINANÇAMENT

El finançament de la nostra empresa es basa principalment en dues fonts:

1. **Inversors Externs**: Hem aconseguit finançament inicial de diverses fonts d'inversió externes, incloent-hi:
 - a. **Inversors privats** → Google Maps
 - b. **Fons de capital risc**

Aquests socis ens han proporcionat els recursos necessaris per desenvolupar i llançar la nostra aplicació amb èxit.

2. **Ingressos Generats**: A mida que la nostra aplicació guanya popularitat i creix el nombre d'usuaris, esperem generar ingressos a través de diverses vies, com ara:
 - a. **Subscripcions premium**
 - b. **Publicitat**

c. Serveis addicionals

Aquests ingressos ens permetran mantenir les nostres operacions i continuar creixent de manera sostenible en el futur.

8.CONSTITUCIÓ DE L'EMPRESA

8.1.FORMA JURÍDICA

La nostra empresa està constituïda com una ***Societat de Responsabilitat Limitada (SRL)***.

Aquesta forma jurídica ofereix diversos avantatges:

- **Responsabilitat Limitada**: Els membres de l'empresa tenen una responsabilitat limitada, significa que ***no son personalment responsables de les deutes o obligacions de l'empresa*** en cas de caure.
- **Flexibilitat en la Gestió**: Com a SRL, tenim una certa flexibilitat en la gestió de l'empresa, permetent-nos ***prendre decisions de manera àgil i adaptar-nos als canvis del mercat***.
- **Simplificació Administrativa**: Les obligacions administratives d'una SRL són relativament simples en comparació amb altres formes jurídiques més complexes, la qual cosa ens permet centrar-nos en el nostre negoci principal sense distraccions innecessàries.
- **Credibilitat**: La forma jurídica de SRL pot transmetre una ***sensació de credibilitat i estabilitat als clients, proveïdors***, ajudant a generar confiança en el negoci.

9.CONCLUSIONS

FindMyParking (FMP) és una innovadora extensió de Google Maps dissenyada per facilitar la cerca d'aparcament. Proporciona una localització en temps real de places disponibles, incloent opcions sostenibles com punts de càrrega per a vehicles elèctrics. Els valors fonamentals de l'empresa són la conveniència, accessibilitat, eficiència i sostenibilitat, tot enfocat a millorar l'experiència dels conductors i contribuir a una mobilitat urbana més eficient