|  |
| --- |
| EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA.  “PLAN DE MEPRESA I” |
| Nombre del alumno/a: Emilio Garruta González |

Empezaremos a elaborar nuestro plan de empresa con los conocimientos adquiridos a través de los conceptos tratados y las tareas realizadas en el trimestre. Así, poco a poco, podéis ir avanzando en la construcción de nuestro plan de empresa. Contesta las preguntas que se plantean en la actividad. La entrega de la actividad se realizará a través de la plataforma, cada alumnado enviará la tarea siguiendo el siguiente formato: **Apellido1\_Apellido2\_Nombre\_Nombre de la tarea.**

Ejemplo: Valido\_Contento\_Juan\_Plan\_de\_Empresa\_I.

1. RESUMEN EJECUTIVO.

En este apartado se resumirá toda la información del plan de empresa (una o dos carillas). Es el curriculum vitae del plan, debe vender no describir. Redactarlo de forma atractiva y debe despertar interés. Los contenidos que estarán expresados de forma breve son los siguientes:

* La descripción de la idea de negocio y que valor aporta.
* El equipo emprendedor.
* Objetivos, misión y visión.
* Los clientes a los que aportarás valor.
* El mercado donde emprenderás la actividad.
* la competencia existente.
* La estrategia de negocio que llevarás a cabo y ventaja competitiva.
* La inversión y rentabilidad.

NOTA: Se realizará al final del plan, pero será lo que abra el documento y alguna pincelada puedes anotar ya cuando termines lo que toca ahora

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.
   1. NOMBRE DE LA EMPRESA.

Creación logotipo de la empresa o marca de producto y nombre de la empresa.

* 1. DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.

Definición del producto. Funciones principales y añadidas al producto o servicio. Qué oportunidad de negocio se ha detectado, que necesidad cubre y como añade valor al mercado. Cómo surgió la idea y que ha motivado a la creación del plan. Ventaja competitiva que nos da la diferencia con el resto de competidores.

* 1. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO PROMOTOR.

Personas promotoras. Experiencia laboral y formación. Motivos personales, profesionales para iniciar el proyecto.

NOTA: Puedes elaborarlo en EUROPASS.

1. ANÁLISIS ENTORNO.
   1. ANÁLISIS MACROENTORNO.

Analizar los distintos elementos del entorno general. Utilizar la herramienta PESTM.

* 1. ANÁLISIS MICROENTORNO.

Describir brevemente elementos como los clientes, proveedores, competencia y otros elementos que creáis necesarios o que pueden repercutir en vuestro negocio.

* 1. ANÁLISIS DAFO.

1. PLAN JURÍDICO Y FISCAL.
   1. FORMA JURÍDICA.

Cuál es la forma jurídica elegida de entre todas las opciones. Especifica cuáles han sido los criterios o motivos para seleccionar esa forma jurídica y comenta brevemente sus características.

* 1. TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN.

Explica los trámites de constitución que tienes que realizar para constituir la sociedad que has seleccionado.

* 1. TRÁMITES DE PUESTA EN MACHA.

Aquí debes especificar cuáles son los pasos que la empresa tiene que realizar para la puesta en marcha de la sociedad (solicitudes, organismos, impuestos, tener en cuenta la actividad, si se va a contratar algún trabajador, etc.)

1. PLAN DE PRODUCCIÓN Y ORGANIZACIÓN.

* 1. RECURSOS HUMANOS.

Especificar los recursos humanos necesarios para la realización de todas las tareas (realizar un organigrama de la organización determinando las tareas y responsabilidades). Además, fija cuales son las personas que se contratarán, sueldos, tipos de contrato, etc.

NOTA: Realiza un organigrama de la empresa. No olvides hablar de seguridad e higiene en el trabajo, su normativa y las medidas que creas necesarias.

1. PLAN DE MARKETING.
   1. ESTUDIO DE MERCADO.

Obtener información, a través de algún método (observación, encuestas, paneles de consumidores, etc.), detallada de los aspectos del mercado.

6.1.1. CLIENTES POTENCIALES.

Explica detalladamente las características de tus clientes, segmentando los diferentes nichos y agrupándolos. Puedes hablar de tus clientes actuales y potenciales, que influye en sus compras y que valoran del producto, etc.

6.1.2. COMPETENCIA.

En este apartado, describirás todos los competidores actuales, directos o indirectos que tiene tu producto o satisfacen tu misma necesidad. Así como, futuros competidores que puedan acceder al mercado.

1. PLAN COMERCIALIZACIÓN.

Se tratará los elementos esenciales para la puesta en venta de nuestro bien o servicio.

* 1. PRODUCTO.

Se describe las características, beneficios y diferenciación de nuestro producto. Recuerda que debes comentar todas las dimensiones del producto (Básico, aumentado, etc.) y todo lo que puedas aportar del mismo como marca, envase, garantía, etc. No olvides comentar la ventaja competitiva o diferenciación con respecto a los competidores y la posible previsión de ventas del bien o servicio.

* Definición del producto: Club Infantil con horario de tarde extendido.
* Oferta principales y añadidas al producto o servicio:
  + Desarrollo post académico a través de apoyo con las tareas de la enseñanza obligatoria.
  + Refuerzo de valores como el esfuerzo, la responsabilidad personal, la tolerancia, el respeto a uno mismo y por tanto a los demás y la integración.
  + Desarrollo de habilidades interpersonales. A través de actividades grupales, actividades de exposición grupal adaptadas a las diferentes edades (presentaciones de tareas, contar historias, pequeñas representaciones teatrales, debates, etc)
  + Interacción de los niños con el personal del centro en inglés los profesores en inglés.
  + Seguimiento de tutoría y coaching personalizado.

El valor añadido es que cubre una franja horaria no cubierta o parcialmente cubierta las demás tardes. Y además integra servicios que se prestan de forma parcial por los competidores.

Como extensiones de valor:

* Programa de formación física y de los niños. (Prevista como desarrollo a futuro y dependiendo de la ubicación de las diferentes sedes)
* Servicio de catering.
  1. PRECIO.

Aquí se determina el precio de venta y como has realizado su fijación. Además, debes comentar la estrategia de precios que vas a llevar a cabo para introducir el producto en el mercado.

NOTA: Tendrás discriminación de precios o algún tipo de segmentación para distintos tipos de clientes.

* 1. COMUNICACIÓN.

Debes describir las diferentes acciones que vas a realizar para dar a conocer tu producto o servicio. Además, del coste de las mismas. Detalla cada una de las acciones que te va a permitir darte a conocer en el mercado y a tus clientes.

|  |  |
| --- | --- |
| **HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN** | **EJEMPLOS** |
| Publicidad | Publicación de anuncios en periódicos locales, revistas familiares, y de asociaciones relevantes de la zona, destacando los beneficios del club. Colocación de carteles y vallas publicitarias cerca de escuelas y parques. Reparto de folletos informativos en zonas estratégicas. |
| Relaciones públicas | Organización de una jornada de puertas abiertas para que los padres conozcan las instalaciones y el personal. Apariciones en programas de radio y televisión locales hablando sobre la importancia del refuerzo académico y desarrollo infantil en horario extraescolar. Frecuentar clubes y zonas de ocio relevantes al cirulo social que es objetivo. |
| Patrocinio | |  | | --- | |  |  |  | | --- | | Apoyo a eventos escolares o deportivos locales con materiales o premios con la marca del club. Colaboración con centros educativos para ofrecer descuentos especiales a sus alumnos. | |
| Promoción | Descuentos por inscripción anticipada, pago año completo o promociones como "trae a un amigo y recibe un mes gratis". |
| Merchandasing | Entrega de camisetas con el logo del club a los niños inscritos. Distribución de material promocional como bolígrafos y cuadernos en ferias y eventos educativos. |

* 1. DISTRIBUCIÓN.

Hablarás de cómo vas a hacer llegar los productos a los clientes. El canal distribución y la estrategia para servir a tu público objetivo.

**Aquí te dejo una propuesta de identificación y cuantificación de costos para cada acción:**

**🔊 1. Publicidad**

* **Anuncios en periódicos/revistas** 
  + **Costo por anuncio: $100 - $500 por publicación (depende del medio y la frecuencia).**
  + **Publicación mensual durante 6 meses: $600 - $3,000.**
* **Carteles y vallas publicitarias** 
  + **Diseño gráfico: $100 - $300 por diseño.**
  + **Impresión de carteles: $20 - $50 por unidad.**
  + **Alquiler de valla: $200 - $800/mes según ubicación.**
* **Folletos informativos** 
  + **Diseño e impresión: $0.10 - $0.50 por folleto.**
  + **Distribución: $200 - $500 por zona (si contratas a alguien).**

**Total estimado: $1,500 - $6,000 (dependiendo del alcance y frecuencia).**

**🤝 2. Relaciones públicas**

* **Jornada de puertas abiertas** 
  + **Publicidad del evento: $200 - $500.**
  + **Catering y materiales: $300 - $800.**
* **Apariciones en medios locales** 
  + **Gratuito si es invitación, pero si es pagado: $100 - $1,000 por aparición (radio/TV).**
* **Networking en zonas de ocio** 
  + **Costos indirectos: Transporte y consumo (variable, pero podría ser $50 - $200 por evento).**

**Total estimado: $700 - $2,500.**

**🎯 3. Patrocinio**

* **Apoyo a eventos escolares/deportivos** 
  + **Donaciones en premios/materiales: $200 - $1,000 por evento.**
  + **Publicidad en eventos: $150 - $600.**
* **Colaboración con centros educativos** 
  + **Costos indirectos: Descuentos ofrecidos (pérdida de ingreso potencial calculada según número de alumnos).**

**Total estimado: $500 - $2,000 por evento.**

**🎁 4. Promoción**

* **Descuentos por inscripción anticipada o promociones** 
  + **Costos indirectos: Reducción de ingresos de un 10% - 20% dependiendo de la promoción.**
* **"Trae a un amigo"** 
  + **Valor de la promoción: $30 - $100 por mes gratis otorgado.**

**Total estimado: $500 - $1,500 según el número de inscritos.**

**👕 5. Merchandising**

* **Camisetas con el logo** 
  + **Diseño: $100 - $300.**
  + **Producción: $5 - $15 por camiseta.**
* **Material promocional (bolígrafos, cuadernos, etc.)** 
  + **Producción: $1 - $3 por artículo.**
  + **Distribución: $100 - $300 por evento.**

**Total estimado: $500 - $2,500.**

**💰 Coste total aproximado del plan completo:**

* **Mínimo: $3,700**
* **Máximo: $14,500**

**Esto dependerá del alcance, frecuencia y calidad de cada acción. ¿Te gustaría que adapte estas cifras a un presupuesto específico o localización?**

**Entiendo que deseas una estimación de costos para las acciones mencionadas, adaptada a los precios de Sevilla. A continuación, te proporciono una aproximación basada en información disponible:**

**1. Publicidad**

* **Anuncios en periódicos locales:**
  + ***Diario de Sevilla*:** 
    - **Página completa: aproximadamente 3.859 €**
    - **Media página: aproximadamente 2.097 € citeturn0search2**
  + ***ABC Sevilla*:** 
    - **Página completa: aproximadamente 6.801 €**
    - **Media página: aproximadamente 4.633 € citeturn0search2**
* **Impresión de folletos informativos:**
  + **Flyers tamaño A7 (7,4 x 10,5 cm):** 
    - **64,17 € sin IVA por una cantidad específica (consulta con la imprenta para detalles) citeturn0search1**
* **Impresión de carteles:**
  + **Los precios varían según tamaño y cantidad; se recomienda contactar a imprentas locales como *Imprenta Lopak* citeturn0search5 o *Módulo Gráfico* citeturn0search11 para obtener cotizaciones precisas.**

**2. Relaciones Públicas**

* **Organización de una jornada de puertas abiertas:**
  + **Publicidad del evento: Si se opta por anuncios en medios locales, considerar los costos mencionados anteriormente.**
  + **Catering y materiales: Los precios pueden variar; se recomienda solicitar presupuestos a empresas locales de catering y proveedores de materiales.**
* **Apariciones en programas de radio y televisión locales:**
  + **Los costos pueden variar ampliamente; es aconsejable contactar directamente con las emisoras locales para obtener tarifas actualizadas.**

**3. Patrocinio**

* **Apoyo a eventos escolares o deportivos locales:** 
  + **Donaciones en premios/materiales: Dependiendo del tipo y cantidad de materiales, los costos pueden variar.**
  + **Publicidad en eventos: Los precios dependen del alcance y tipo de publicidad; se recomienda negociar directamente con los organizadores de los eventos.**

**4. Promoción**

* **Descuentos por inscripción anticipada o promociones:**
  + **Estos representan una reducción en los ingresos potenciales y no un gasto directo.**
* **"Trae a un amigo y recibe un mes gratis":**
  + **El costo sería equivalente al valor mensual de la inscripción que se deja de percibir.**

**5. Merchandising**

* **Camisetas con el logo del club:**
  + **Diseño: Si no se cuenta con un diseño previo, el costo puede variar según el diseñador.**
  + **Producción: Los precios dependen de la cantidad y calidad de las camisetas; se aconseja solicitar cotizaciones a proveedores locales.**
* **Material promocional (bolígrafos, cuadernos, etc.):**
  + **Los costos varían según el tipo de artículo y la cantidad; empresas como *Factoryregalo* citeturn0search19 ofrecen una amplia gama de opciones.**

**Nota: Los precios mencionados son aproximados y pueden variar. Se recomienda contactar directamente con los proveedores y medios locales en Sevilla para obtener cotizaciones precisas y actualizadas.**

**Sí, en la mayoría de los casos, los precios de los anuncios en periódicos locales como el Diario de Sevilla o el ABC Sevilla suelen ser por día de publicación. El costo puede variar según:**

1. **Tamaño del anuncio: Página completa, media página, cuarto de página, etc.**
2. **Ubicación dentro del periódico: Portada, contraportada o páginas interiores (los lugares más visibles suelen ser más caros).**
3. **Día de la semana: Los fines de semana o días festivos suelen tener tarifas más altas por mayor circulación.**
4. **Frecuencia de publicación: Los anuncios contratados por varios días o semanas suelen tener descuentos por volumen.**

**Por ejemplo:**

* **Un anuncio de página completa en el *Diario de Sevilla* podría costar aproximadamente 3.800 € por día.**
* **Un anuncio de media página podría rondar los 2.000 € por día.**

**Si necesitas precios exactos o descuentos por campañas prolongadas, normalmente ofrecen tarifas especiales o paquetes a largo plazo. ¿Te gustaría que busque tarifas específicas para varios días o algún tipo de promoción?**