

# Plan de empresas FitTrain

Empresas e iniciativa emprendedora  
Juan Antonio Ortiz Guerra  
2º D.A.M.



# ÍNDICE

<b>ÍNDICE</b>	<b>2</b>
<b>1º - Introducción.</b>	<b>3</b>
<b>2º - Idea de negocio.</b>	<b>3</b>
<b>3º - Identificación de los promotores</b>	<b>6</b>
<b>4º Localización de la empresa</b>	<b>8</b>
<b>5º Producto ofrecido</b>	<b>13</b>
<b>6º Proceso productivo:</b>	<b>17</b>
<b>7º Planificación</b>	<b>18</b>
<b>8º Tipo de mercado</b>	<b>19</b>
<b>10º Estrategias de posicionamiento</b>	<b>20</b>
<b>11º Estudio de mercado</b>	<b>20</b>
<b>13º MARKETING MIX</b>	<b>31</b>
<b>14º Logo de la empresa FitPic:</b>	<b>41</b>
<b>15º Forma jurídica seleccionada:</b>	<b>42</b>
<b>Análisis y determinación del ámbito de la decisión:</b>	<b>42</b>
<b>Análisis y determinación del ámbito de la decisión:</b>	<b>42</b>
<b>Elección de la alternativa:</b>	<b>42</b>
<b>16º Trámites para formar la forma jurídica y cual es la oficina más cercana a la que podemos ir.</b>	<b>43</b>
<b>17º Organigrama de FitPic</b>	<b>45</b>
<b>18º Gestión recursos humanos</b>	<b>46</b>

## 1º - Introducción.

¿Alguna vez no sabíais que comer para poneros fuertes, adelgazar o mantenerse?  
¿O simplemente no teníais ganas de ir al supermercado a comprar ingredientes para comer?

Os presento una app móvil que simplemente realizando fotos a los ingredientes de su nevera le indicará las mejores recetas a seguir con sus cantidades de acorde a sus objetivos fitness.

## 2º - Idea de negocio.

### **A)Actividad de la empresa:**

la actividad del proyecto consiste en la creación de una aplicación para móviles en plataforma Android e IOS, la cual mediante unos datos de la constitución, el peso, la altura y el sexo de la persona, aparte de la realización de fotografías de los alimentos, te genera recetas de acorde a sus objetivos fitness.

**No serán necesarias las fotos de las especias y se usará la tecnología de google para el escaneo de objetos por fotos.**

Después de la realización de la app, el equipo de desarrolladores se centrarán en actualizarla, mejorarla y corregir posibles errores.

~~Los recursos económicos se obtendrán mediante una suscripción después del primer mes el cual será gratuito. Se pedirá una suscripción de 10€ al mes.~~

Se obtendrán mediante publicidad y no suscripción debido a las encuestas realizadas.

## B)Defendiendo la idea:

### ¿Por Qué este negocio?

Se realiza este negocio debido a la nueva tendencia de las personas a llevar un estilo de vida saludable e implementar el ejercicio en sus vidas. Aparte de que las personas por naturaleza quieren comodidades en su vida y esto les ahorra pensar, ir a comprar ingredientes extras o incluso contratar un nutricionista que le agencia las comidas.

<http://www.ander.com.es/conservar-y-cuidar-la-salud-es-una-tendencia-en-aumento/>

### ¿Existen empresas que ofrecen hoy en día lo mismo?

Actualmente hay empresas que fotografían platos pero no con fines nutricionales ni de la mejora del físico, más bien sirven para hacer la comida a la cual fotografiemos más apetecible, con el fin de compartirlo en redes sociales.

Por ejemplo:

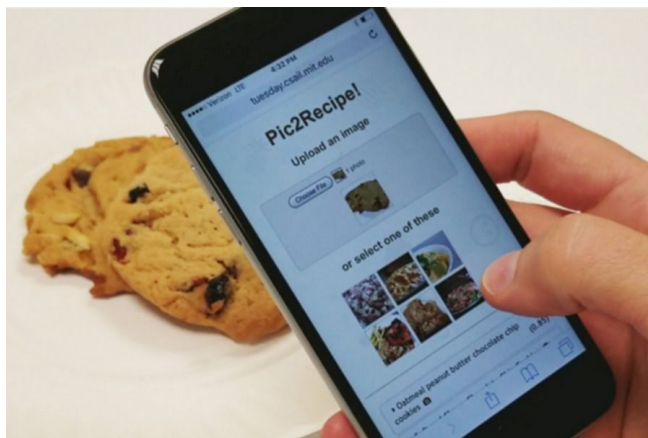


Foodie - Cámara para toda la vida  
2.1.1



COOKBOOTH  
2.1

Lo más parecido que existe es una app llamada Pic2Recipe que mediante una foto de una receta te dice sus ingredientes pero no te baraja ninguna posibilidad para cocinar.



### En conclusión:

ninguna empresa ha desarrollado todavía esta idea, se aprovechará la sensación de novedad y el auge de las tecnologías móviles para tener un arranque con un crecimiento exponencial.

**C)Objetivos en un año de la empresa:**

- Desarrollar una versión estable de la aplicación.
- Conseguir 20.000 descargas el primer año.
- Tener un equipo de 10 personas manteniendo la app, desplazandonos del hogar a un vivero de empresas.
- Expandir la app a todas las plataformas móviles incluyendo otros países.

**D)Volumen de inversión:**

Todos los materiales mostrados a continuación se presuponen que los integrantes ya los poseen.

**-Coste del servidor de la aplicación móvil:**

Por lo tanto, el **precio total** para publicar nuestra app en la tienda Google Play Store será los **25 dólares** (poco más de 20 euros) **por darse de alta como desarrollador**, que sólo se deberá abonar la primera vez y después el **30% de la facturación total de la venta de las aplicaciones** que se tengan disponibles en la tienda también será para **Google**.

En dicha imagen podemos analizar que el coste es de 25 dólares, siendo un único pago el que se debe efectuar, además, el 30% de la facturación total no se pagaría ya que eso es si nuestra aplicación se vendiese por un precio fijo y no por suscripción.

Fuente:

[https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/02/01/lifestyle/1422792260\\_243066.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/02/01/lifestyle/1422792260_243066.html)

-Dos ordenadores con 16gb ram, se estima que el coste de los dos es de **2.221 euros**.

<https://www.pccomponentes.com/pccom-workstation-i-intel-core-i5-8600k-16gb-ssd-240gb-1tb-gtx1060>

-Dos monitores de 24", precio aproximado de **154 euros**.

<https://www.pccomponentes.com/lg-24mt49df-pz-236-hd-led-monitor-tv-negro>

-Dos packs de ratones y teclados básicos, precio aproximado de **36 euros**.

<https://www.pccomponentes.com/bluestork-pack-first-ii-combo-teclado-y-raton>

E) Nombre de la empresa: **FitPic**

He elegido este nombre referenciando a las palabras fitness y picture, ya que la aplicación realiza fotografías para barajar recetas de acorde a un objetivo fitness. Además, al llevar la palabra fit se asocia rápidamente con el mundo del fitness.

### 3º - Identificación de los promotores

Los promotores serán dos, debido a la velocidad con la que se quiere iniciar el proyecto, como la idea es de Juan Antonio, el beneficio se estima en 60 / 40 los nombres son: **Rubén Carmona Morano y Juan Antonio Ortiz Guerra**.



Curriculum vitae

## PERSONAL INFORMATION

Rubén Carmona Morano



C/Manzanares, Nº7., 41010 Sevilla (Spain)

(+34) 622 04 33 22

rcarmonamorano@gmail.com

Sex Male | Date of birth 22/01/1997 | Nationality Spanish

## PREFERRED JOB

Computer programmer

## EDUCATION AND TRAINING

15/09/2017–Present **Higher degree certificate in multiplatform application development** EQF level 5  
Seville (Spain)

09/2013–05/2015 **Bachelor of science and technology** EQF level 6  
Seville (Spain)

## PERSONAL SKILLS

Mother tongue(s) Spanish

Other language(s)

	UNDERSTANDING		SPEAKING		WRITING
	Listening	Reading	Spoken interaction	Spoken production	
English	B1	B2	B1	B1	B2
French	A2	A2	A2	A2	A2

Levels: A1 and A2: Basic user - B1 and B2: Independent user - C1 and C2: Proficient user  
Common European Framework of Reference for Languages

Communication skills Good communication skills .

Organisational / managerial skills Good organisational skills gained as secretary of a youth association.

Digital skills


SELF-ASSESSMENT				
Information processing	Communication	Content creation	Safety	Problem solving
Independent user	Independent user	Independent user	Independent user	Independent user

Digital skills - Self-assessment grid

- JAVA

---

PERSONAL INFORMATION



Juan Antonio Ortiz Guerra

89, Camino Viejo street, Seville 41940 Spain

juanantonioortizguerra@gmail.com

651720762

Sex Male | Date of birth 10/04/1995 | Nationality Spanish

STUDIES APPLIED FOR

Software Developed

WORK EXPERIENCE

10/07/2014 – 15-08-2017

Sales Agent

Midav Solution Limited Society

• Direct sales of services

Business or sector Marketing

26-03-2014 – 26-06-2014

Helpdesk / IT technician - Trainee.

Sisse – Andalusian public health system.

• Helpdesk 24/7 – IT incidents.

Business or sector IT.

01-05-2012 – 01-06-2012

Secretary and computer technician Trainee.

High school – Nestor Alendros Tomas – 41940.

• Secretary and IT incidents.

EDUCATION AND TRAINING

15/09/2017 – Present

Cross-Platform application developer.

16-09-2012 - 25-05-2014

Technical in networks and micro-system computers.

15-09-2010 - 01-06-2012

General certificate of secondary education.

PERSONAL SKILLS

Mother tongue: Spanish.

Other languages: B1 English cambridge certificate.

Driving license.

Organisational / managerial skills: leadership and how to work with agile technologies like Scrum.

Computer skills: Oracle Sql, Java, Spring framework, Phylon, Javascript, Css3, Html5, Git, GNU based os, Windows, Adobe XD, Angular, Android Studios, Arduino, NodeJS, MongoDB.

## 4º Localización de la empresa

### Dirección:

Los primeros meses se trabajará cada uno desde su hogar con un repositorio por control remoto alojado en BitBucket, después de realizar crear la aplicación se desplazará la ubicación a los Viveros De Sevilla, de forma que se pueda ampliar el equipo para el mantenimiento del software además de atención al cliente.



<https://www.youtube.com/watch?v=Oi8xPzaZPdM>

**Nombre de la calle:**

Torneo Parque Empresarial, Edificio Vilamar 2, Segunda planta, Calle Biología, 12, 41015 Sevilla.

**¿Por qué esa dirección?**

**Ventajas:**

La he elegido debido a las siguientes ventajas:

- Buena fama.
- Módulos de oficinas personales.
- Salón de actos.
- Aulas de formación.
- Salas de reuniones
- Wifi, limpieza, local climatizado.
- Asesoramiento de marketing.

**Inconvenientes:**

- Convivencia con otras empresas.
- Desplazamiento y tráfico al encontrarse en zonas altamente transitadas.
- Esperar por una plaza en dicha localización para la empresa.

**Características del local:**

**Salón de actos:**

- 300 Metros cuadrados
- Capacidad: 170 personas.
- Equipo multimedia: portátil, audio y video (doble proyector).
- Megafonía.

**Aulas:**

- Equipo multimedia.
- 20-25 personas.

**Espacio coworking.**

**Módulo a:** 40 metros cuadrados.

**Módulo b:** 40 metros cuadrados.

**Módulo c:** 40 metros cuadrados.

**Módulo d:** 40 metros cuadrados.

**Amueblamiento básico.**

**Normativa a cumplir por el local:**

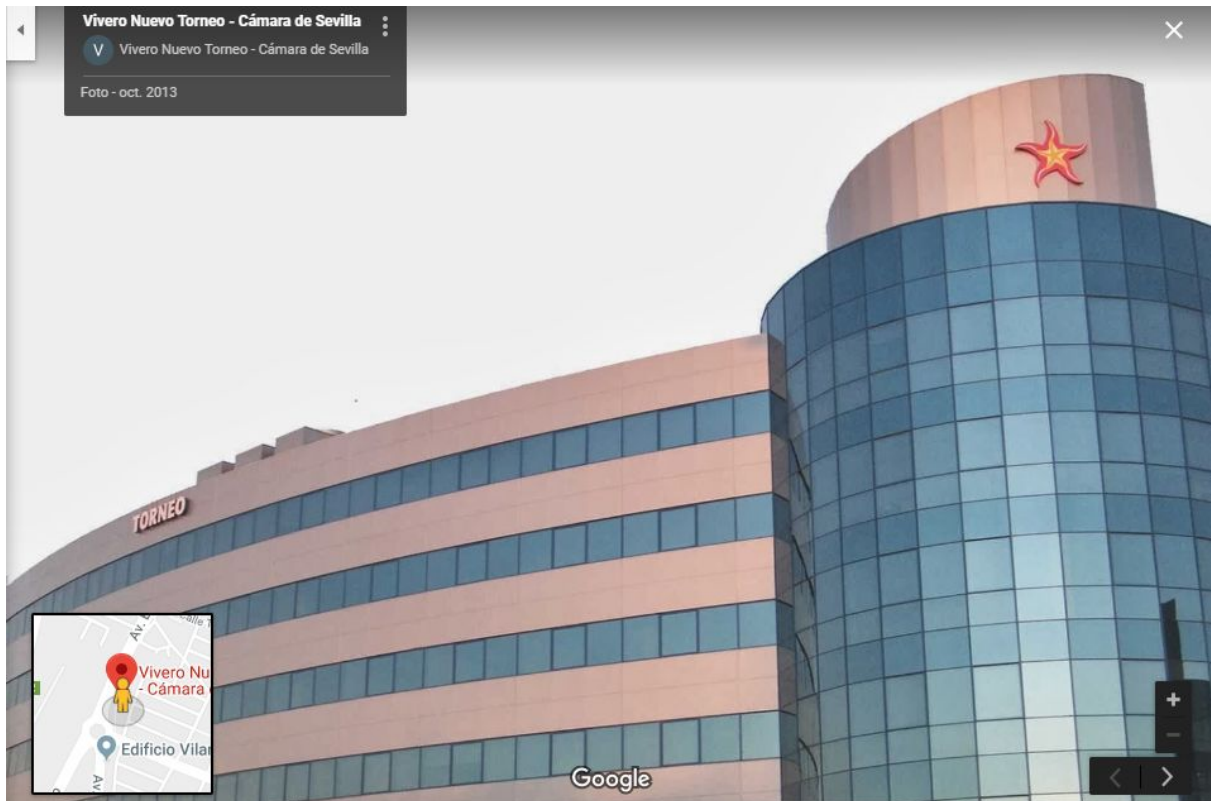
-Ley de protección contra incendios: en caso de tal desastre la distancia entre el local y la salida no puede ser superior a 25 metros. En caso contrario debe existir una salida de emergencia alternativa.

-Ley de accesibilidad: no se admiten desniveles en el suelo, una persona en silla de ruedas debe poder transitar por el espacio, además de instalación eléctrica y climatización.

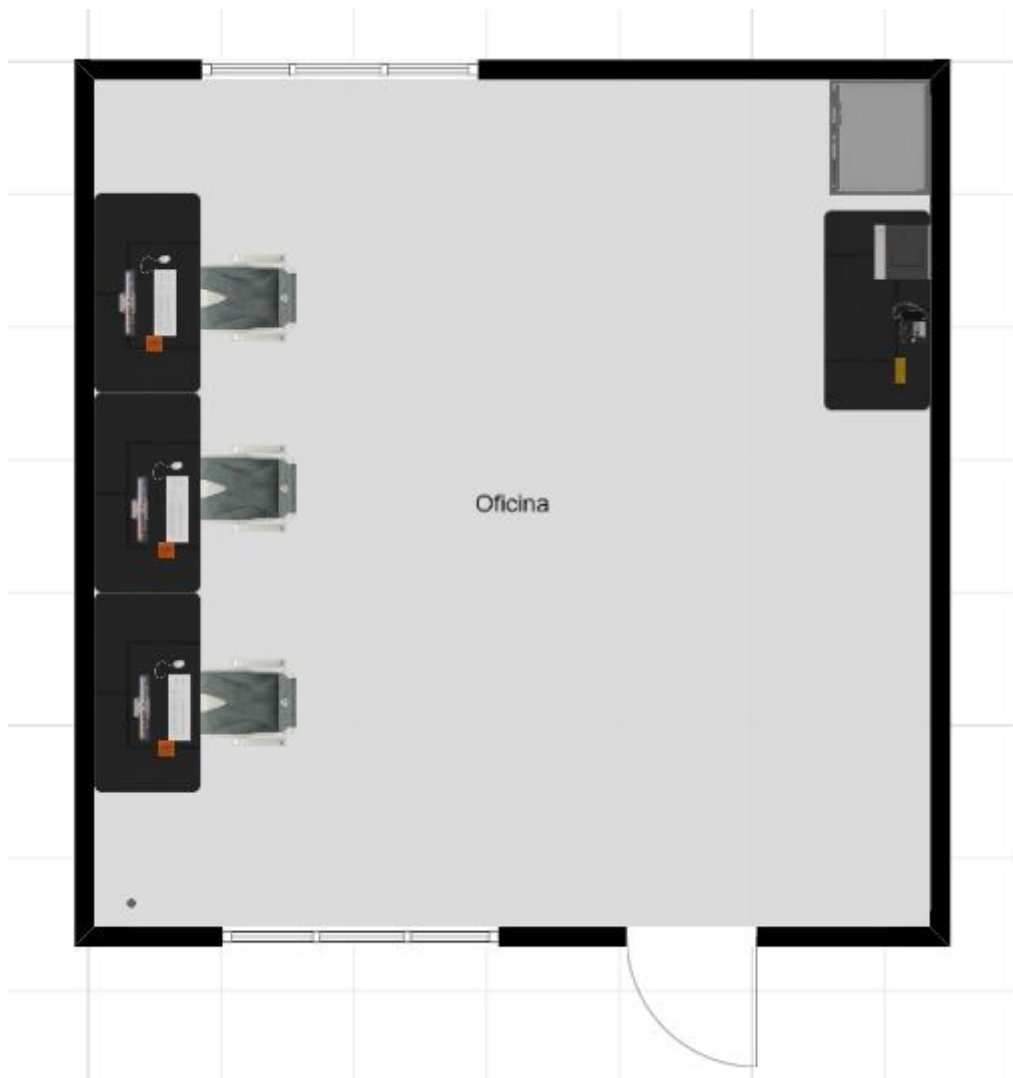
Mapa (google):



<https://goo.gl/maps/4NNvr3CPpeQ2>



## Plano





## Precio

-Nuestra sociedad al contar con pocos integrantes, tendrá que abonar 100 euros al mes.

# La Cámara de Comercio de Sevilla inaugura el Vivero de Empresas Nuevo Torneo



02/07/2010

COCI Sevilla

La Cámara de Comercio de Sevilla ha inaugurado su tercer vivero de empresas, que acogerá a unas sesenta sociedades que estén iniciando su actividad y a las que ofrece durante un período máximo de dos años una amplia gama de servicios.

La inversión en este vivero de empresas ha sido de tres millones de euros, de los que el setenta por ciento se ha financiado con fondos europeos Feder y el treinta por ciento restante lo ha puesto la Cámara de Comercio de Sevilla.

Para instalarse en estos viveros las empresas tienen que ser nuevas o de reciente creación, como máximo un año, pueden permanecer en dicho recinto dos años como máximo y pagan por ello de 100 a 360 euros mensuales en función del tamaño de la sociedad.

## 5º Producto ofrecido

Se ofrecerá una aplicación la cual mediante una serie de fotografías de alimentos que la persona posee además de unos datos de los objetivos fitness perseguidos (aumento de masa muscular, adelgazar o mantenerse, **así como altura, sexo y edad, te ofrecerá una serie de recetas con sus modos de preparación y cantidades, todo ello para perseguir dichas metas.**

**~~Precio: 10 euros al mes después del primero el cual es gratuito.~~**

### Normativa:

-Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.

-Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia.

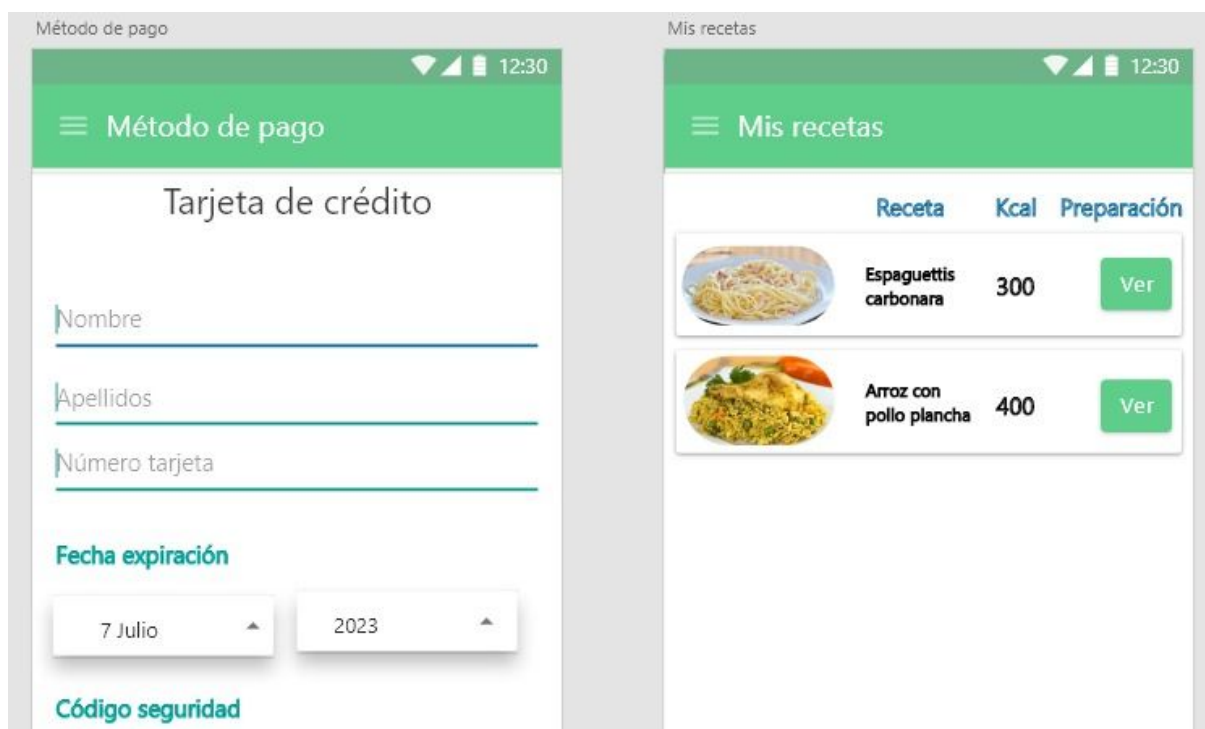
Imagen (icono de la app):

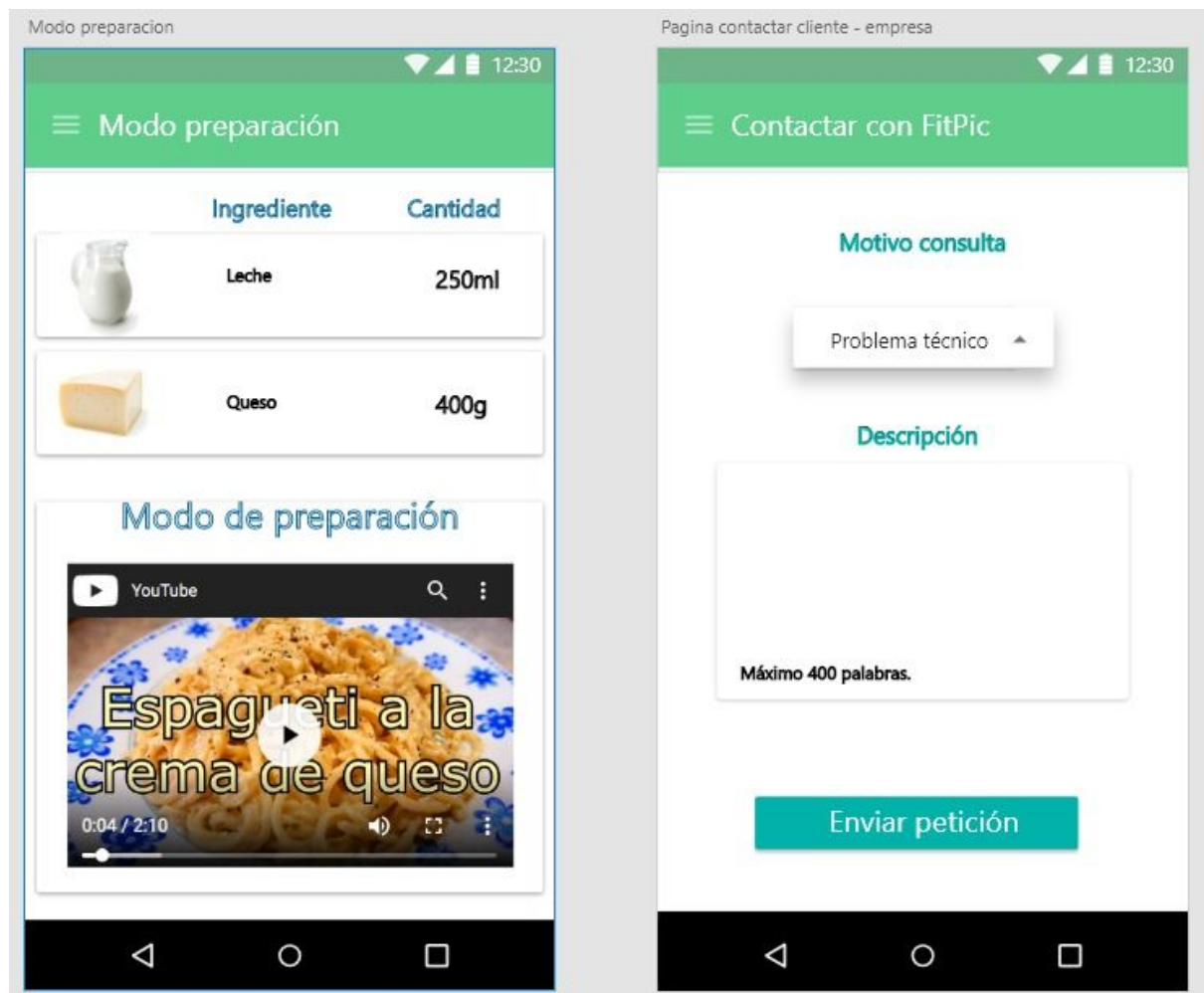
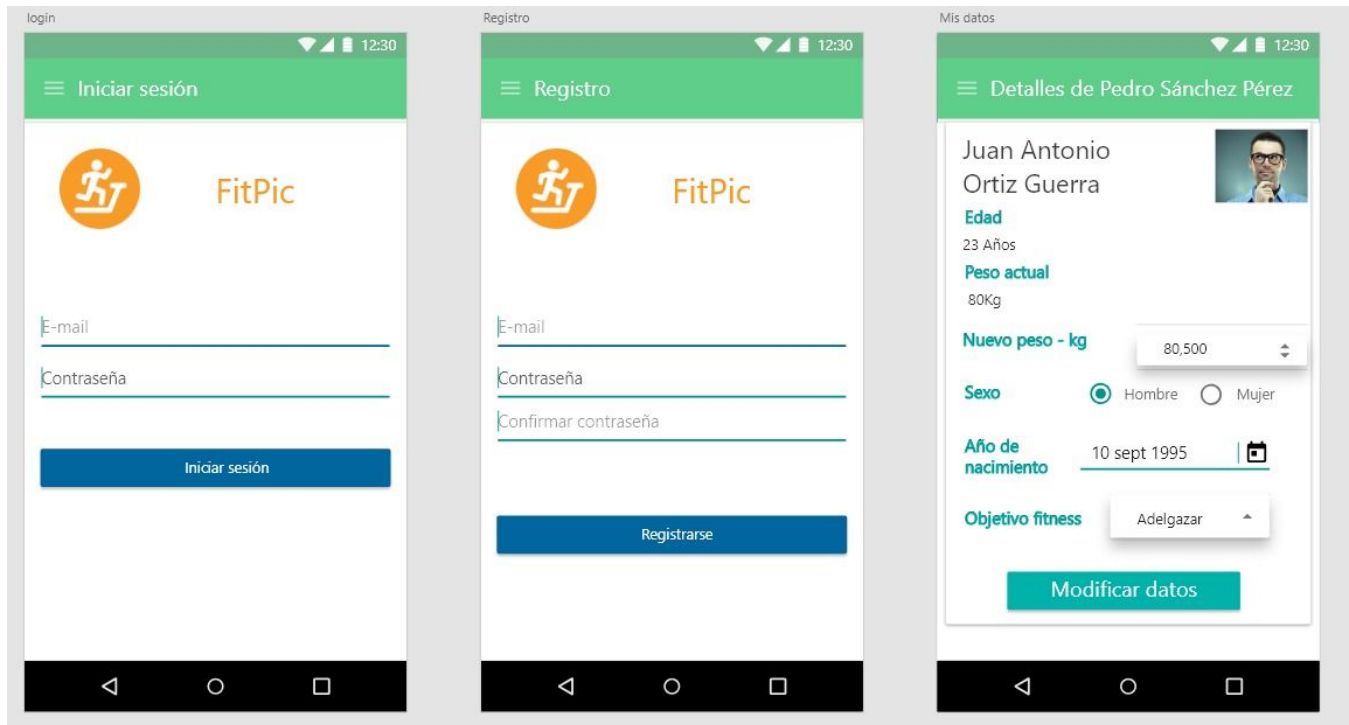


**Funcionalidades detalladas:**

- Login mediante correo electrónico y contraseña.
- Registro introduciendo correo, contraseña, nombre, peso, estatura, sexo, edad y objetivo fitness (se podrá modificar en el perfil del usuario más adelante).
- Perfil de usuario para modificar datos y objetivo fitness.
- Página de Mi receta, dicha página permitira realizar fotos de los alimentos y abajo te mostrará las distintas posibilidades de recetas a realizar con las calorías que aporta, además de un botón de preparación.
- Página de preparación: te especificará cómo se prepara dicha receta y sus ingredientes.
- Menú de la aplicación: Perfil, Mi receta, cerrar sesión.
- En el login y registro no habrá menú.
- Se podrá poner en contacto con atención al cliente mediante una opción del menú llamada **contactar**, la cual te permite entrar en un chat directo con un trabajador de la empresa. La función de atender peticiones la realizará el tercer miembro dedicado a ello, el cual se contratará cuando la aplicación sea lanzada.

Sketching:







**Finalidad:**

- Ofrecer a las personas una forma fácil y rápida de obtener resultados en sus objetivos fitness.
- Dar comodidad a aquellas personas con falta de tiempo para ir al supermercado y comprar nuevos ingredientes o de investigar cual es el mejor plato para su fin físico.

## 6º Proceso productivo:

**Creación de la aplicación:**

- Se usa BitBucket como plataforma que centraliza las modificaciones de la aplicación realizadas por el equipo de desarrollo.
- Cada día se ejecutan reuniones Scrum, entre los integrantes del equipo, definiendo la funcionalidad a crear por cada uno aparte de los avances o problemas que surgieron el día anterior.
- Semanalmente se realiza una reunión Scrum de más envergadura, con los objetivos semanales.

**Scrum:** metodología de trabajo basada en dividir todas las funcionalidades de la aplicación en partes más pequeñas, de forma que el equipo se centra en lograr dichas especificación aumentando la productividad.

Cada día se realiza una pequeña reunión, semanalmente y cada quince días, cada una de ellas con más envergadura y detalles que la anterior.

- Cada uno trabajará desde su hogar manteniendo el contacto mediante Skype.
- Se realizan encuestas mediante plataformas conocidas como forocoches, instagram, facebook, con el fin de mejorar la aplicación junto con las ideas del equipo.
- Finalmente se subirá la aplicación **FitPic** a **Google Play** además de la **App Store** de Iphone.

**Mantenimiento de la aplicación:**

una vez desarrollada la aplicación:

- El equipo se trasladará a los viveros de nuevo torneo.
- Se aumentará la plantilla con un integrante más.
- Mediante encuestas realizadas en la aplicación y en redes sociales, se irán puliendo fallos e implementando mejoras.
- Una persona del equipo se encargará de corregir fallos y dos al desarrollo de nuevas funcionalidades.

-Se realizarán reuniones Scrum diarias y semanales, a la vez que se sigue usando el repositorio de BitBucket.

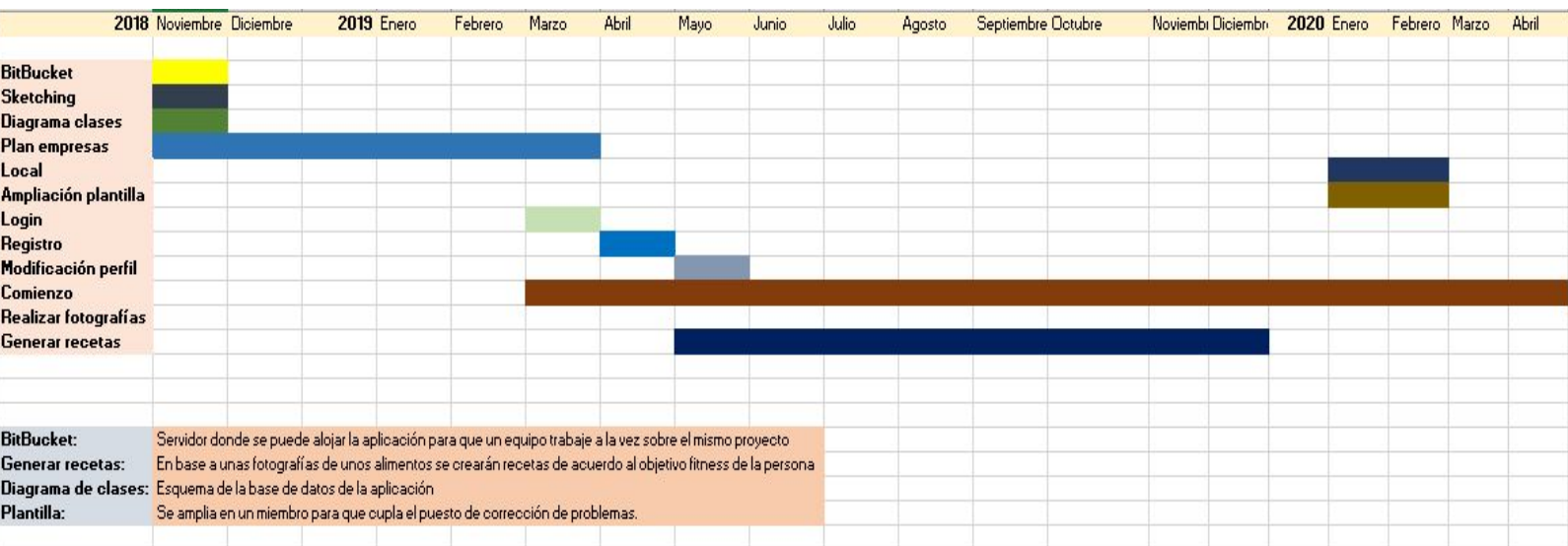
### Normativas que influyen en el proceso:

-Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.

-Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia.

## 7º Planificación

Proyecto	Fecha inicio prevista	Días trabajado	Fecha final prevista	Situación	Días para el final
Creación cuenta BitBucket, redes sociales y sketching, diagrama clases (esquema base datos)	14-nov.-18	6	29-nov.-18	En curso	9
Plan empresas	19-nov.-18	1	6-mar.-19	En curso	106
Local (Viveros Sevilla, acuerdo, aumento plantilla en un miembro, después de la creación de la app)	1-ene.-20	0	1-feb.-20	En curso	31
Comienzo	6-mar.-19	0	6-abr.-20	En curso	397
Creación apartado login y registro app	6-mar.-19	0	6-abr.-19	En curso	31
Creación página contacto y modificación perfil	6-abr.-19	0	6-may.-19	En curso	30
Funcionalidad fotografía y generar recetas	6-may.-19	0	30-dic.-19	En curso	238



## 8º Tipo de mercado

### **Tipo de mercado según las características de los compradores:**

se dirige hacia el mercado de consumo, ya que las usarán las personas para consumo propio y no para obtención de beneficios.

### **Tipo de mercado según el número y tipo de competidores:**

se considera como **monopolio** ya que actualmente no existe ninguna empresa que ofrezca exactamente la característica de barajar recetas mediante fotos según el objetivo fitness de la persona. No obstante, hay aplicaciones parecidas pero sin la funcionalidad de las fotografías, por lo cual se considera también como **competencia monopolística**.

### **Mercado actual:**

en la actualidad al no haber desarrollado la aplicación no podemos contar con un mercado actual.

### **Mercado potencial:**

Nosotros aspiramos que en un año se descarguen la aplicación a la cifra de 20.000 descargas, ya que al no existir ninguna que ofrezca dichas prestaciones, tendrá una repercusión escalable en la sociedad.

### **Mercado tendencial:**

en el futuro seguirá creciendo exponencialmente debido a:

1º Cada año aumenta el número de personas que se suman a la moda del fitness.

2º La tendencia de las personas a la comodidad aumenta cada día, por lo tanto se le ofrece a las personas que no persigue ninguna meta fitness y simplemente no sepan que cocinar con los ingredientes que poseen.

## 9º Tipologías de consumidores:

### **Criterios objetivos aplicados:**

Demográficos: nos centraremos principalmente en las personas entre 20 y 40 años ya que son los principales consumidores de contenido fitness y tienen la tendencia a cuidarse más.

### **Criterios subjetivos aplicados:**

-Va dirigido a personas que llevan un **estilo de vida** fitness, aunque también se podrán beneficiar aquellos que no.

-Las personas que se verán mas atraídas serán aquellas que tengan una **personalidad** la cual cultive el amor propio y la ambición por tener un cuerpo mejor.

## 10º Estrategias de posicionamiento

Queremos que nuestros clientes nos recuerden por la única aplicación que realiza **recetas** mediante **fotografías**, aparte de que cuando se piense en **fitness** se piense en **FitPic**.

Además nos recordarán por ser una aplicación que ofrece comodidad a la hora cocinar.

### **¿Cómo se logrará?**

1º Desarrollando la idea y patentando para que nadie se pueda apropiarse de ella indebidamente.

2º Mediante las redes sociales publicar posts fitness constantemente para dejar una huella digital dirigida al estilo de vida saludable.

3º Anuncios en televisión emparejando el estilo de vida saludable, la felicidad y la salud al uso de la aplicación además de dar por entendido que es para personas que no les apetece esforzarse por saber que cocinar, persigan o no objetivos fitness..

## 11º Estudio de mercado

### Objetivos:

todos irán dirigido al público con tendencia al estilo de vida saludable aparte de hacia las personas que simplemente buscan comodidad.

1º ¿Cuál es su edad?

2º ¿Descargaría una aplicación que te ayuda a decidir que hacer de comer sin necesidad de buscarlo por Internet simplemente con los ingredientes de su nevera?

3º ¿Cuanto valoraría del 1 al 10 una aplicación capaz de ayudarte con tus objetivos fitness como adelgazar, ganar musculatura o mantenerte y todo ello sin tener que idear recetas constantemente?

4º ¿Preferiría un diseño sencillo y rápido de usar en la aplicación o algo más elegante y estético?

5º ¿Preferirían publicidad en la aplicación en lugar de un pago mensual?

6º ¿Cuánto pagarían al mes por usar la aplicación de FitPic?

7º ¿Le gustaría que aparte de la alimentación se le ayudara con el entrenamiento para lograr sus metas?

8º ¿Cuánto valora del 1 al 10 la atención al cliente?

### Vías por las que el estudio se efectuará a cabo:

Encuestas de Google transmitidas mediante Whatsapp, Facebook e Instagram..

### Fuentes de información:

**-Fuente información primaria:** encuesta de google.

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSchMqhIYc1tZIM5pN9XLifZsLkkWjyp3WIRvGa5nMrPuAPEHw/viewform>

### Objetivos de la encuesta:

saber si la aplicación tendría aceptación en el mercado aparte de un crecimiento considerablemente bueno.

### Diseño de la encuesta:



**Encuesta aplicación fitness**

Se realizará un estudio de mercado con el fin de apoyar un proyecto escolar en el ámbito del desarrollo de una empresa.

**\*Obligatorio**

¿Cuanto valoraría del 1 al 10 una aplicación capaz de ayudarte con tus objetivos fitness como adelgazar, ganar musculatura o mantenerte y todo ello sin tener que idear recetas constantemente? \*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

¿Cuál es su edad? \*

☐ De 10 a 20.

☐ De 20 a 30.

☐ De 30 a 40.

☐ De 40 a 50.

☐ De 50 en adelante.

¿Descargaría una aplicación que te ayuda a decir que hacer de comer sin necesidad de buscarlo por Internet simplemente con los ingredientes de su nevera? \*

- ☐ Si.
- ☐ No.

¿Cuánto pagaría al mes por una aplicación capaz de ayudarte con tus objetivos fitness como adelgazar, ganar musculatura o mantenerte y todo ello realizando fotografías a los alimentos que ya tiene en casa? \*

- ☐ No pagaría nada.
- ☐ De 1 a 5 euros.
- ☐ De 5 a 10 euros.
- ☐ Más de 10 euros.

¿Preferirían publicidad en lugar de un pago mensual en la aplicación? \*

- ☐ Publicidad.
- ☐ Pago mensual.

¿Cuánto valora del 1 al 10 la atención al cliente? \*

[illegible]

¿Le gustaría que la aplicación incluya la posibilidad de recibir entrenamientos personalizados para lograr objetivos como ganar fuerza, adelgazar o mantenerse? \*

☐ Sí.

☐ No.

¿Preferiría un diseño sencillo y rápido de usar en la aplicación o algo más elegante y estético? \*

☐ Sencillo y rápido.

☐ Elegante.

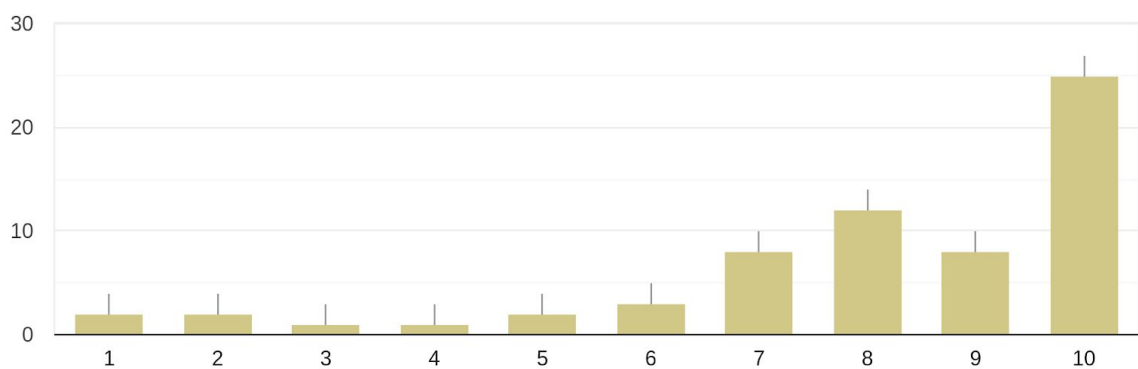
**ENVIAR**

### Análisis:

Se observa que la aplicación tendría un impacto positivo ya que las valoraciones son altas.

¿Cuanto valoraría del 1 al 10 una aplicación capaz de ayudarte con tus objetivos fitness como adelgazar, ganar...er que idear recetas constantemente?

64 respuestas



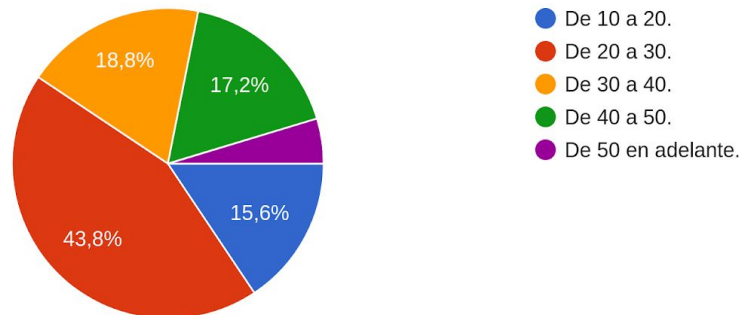


### Análisis:

La mayor parte de los encuestados está en el rango de 20 a 30 años.

#### ¿Cuál es su edad?

64 respuestas

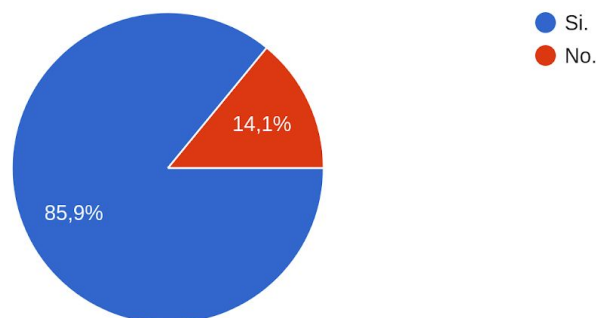


### Análisis:

El 86% de los 64 encuestados descargarían la aplicación, lo que nos proporciona el feedback de que sería altamente aceptada en la sociedad. Además se valora que los usuarios que la descargarían oscilan entre 20 y 30 años gracias a la pregunta anterior.

#### ¿Descargaría una aplicación que te ayuda a decir que hacer de comer sin necesidad de buscarlo por Internet sim...te con los ingredientes de su nevera?

64 respuestas

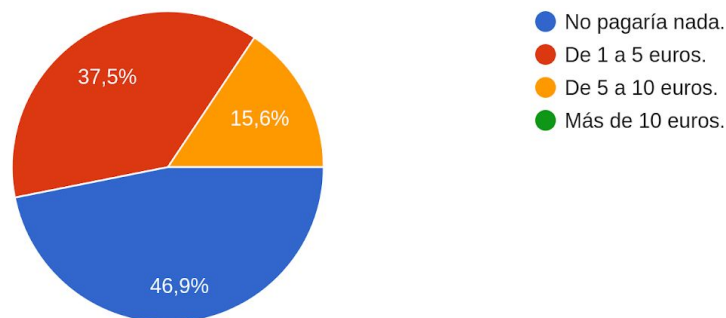


### Análisis:

Gracias a dicha pregunta realizada a los encuestados podemos observar que la mayor parte (47%) no pagaría nada por la aplicación.

¿Cuánto pagaría al mes por una aplicación capaz de ayudarte con tus objetivos fitness como adelgazar, gana... los alimentos que ya tiene en casa?

64 respuestas

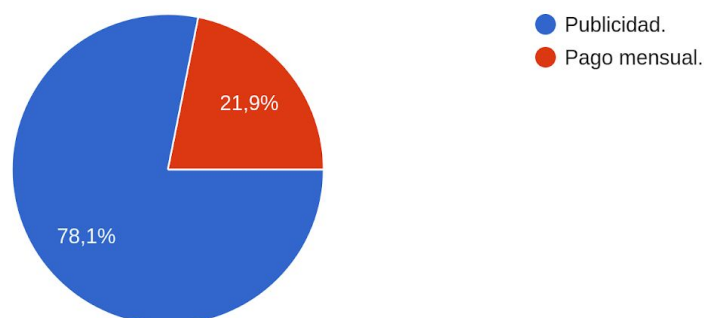


#### Análisis:

Gracias a esta pregunta se decide que el método de obtención de ganancias será mediante la publicidad ya que los futuros usuarios prefieren tener publicidad a un pago mensual.

¿Preferirían publicidad en lugar de un pago mensual en la aplicación?

64 respuestas



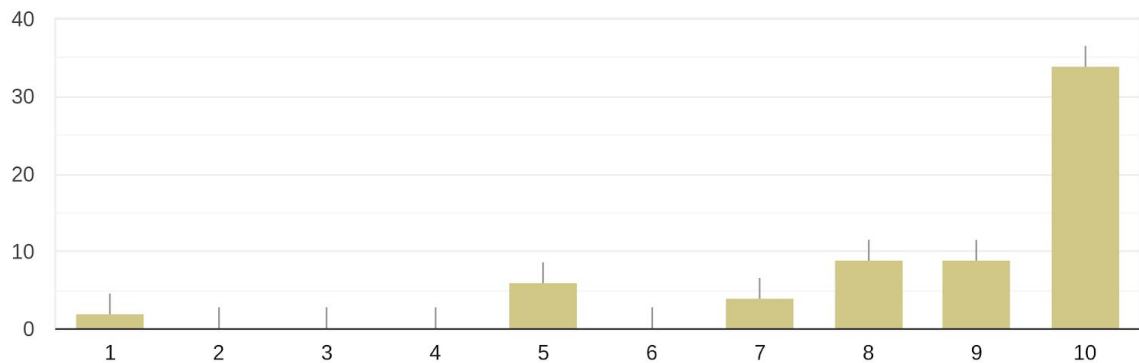
#### Análisis:

Los futuros consumidores de la app opinan que la atención al cliente es de suma importancia, por lo que se afianza la incorporación tras el despliegue de la aplicación de un

nuevo integrante en el equipo, el cual se dedicará única y exclusivamente a la atención al cliente.

¿Cuánto valora del 1 al 10 la atención al cliente?

64 respuestas

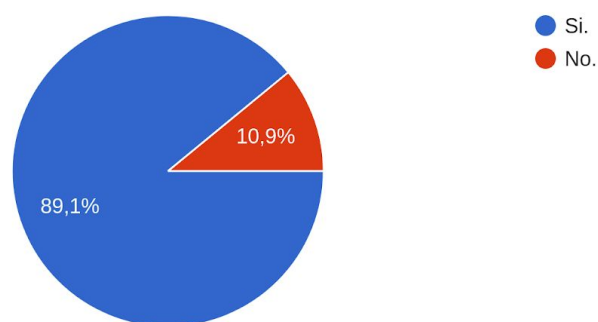


### Análisis:

gracias a dicha valoración, una vez que la aplicación alcance una versión estable se implementará la funcionalidad de entrenamientos personalizados.

¿Le gustaría que la aplicación incluya la posibilidad de recibir entrenamientos personalizados para lo...anar fuerza, adelgazar o mantenerse?

64 respuestas

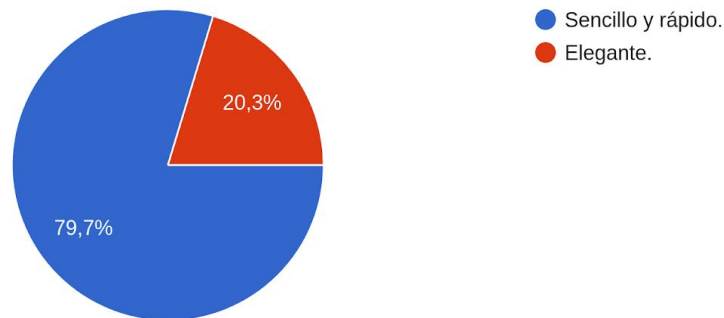


### Análisis:

se seguirá con el mismo sketching, ya que el público prefiere el diseño rápido y fácil.

¿Preferiría un diseño sencillo y rápido de usar en la aplicación o algo más elegante y estético?

64 respuestas



#### **-Fuente información secundaria:**

##### **Análisis:**

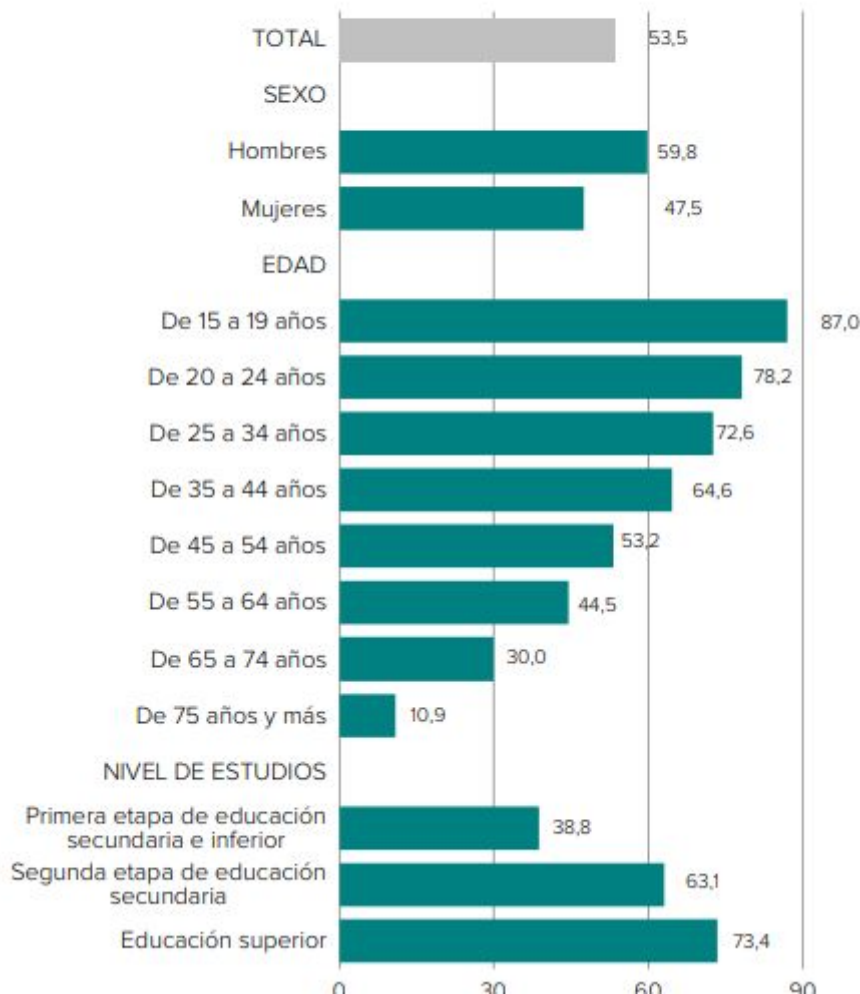
Según este gráfico se puede observar que la rentabilidad se basaría en invertir el grueso del dinero en atraer a las personas de entre 15 y 54 años, ya que son los rangos de edad con más actividad física, además de en personas con un nivel de estudios de segunda etapa de la secundaria o superiores.

Sin embargo las personas que superan la edad de 54 años son menos activas por lo tanto una inversión en dicha población no resultará tan óptimo ni rentable.

## Gráfico 2

### Personas que practicaron deporte en el último año según sexo, edad y nivel de estudios

(En porcentaje de la población total investigada de cada colectivo)



### Análisis:

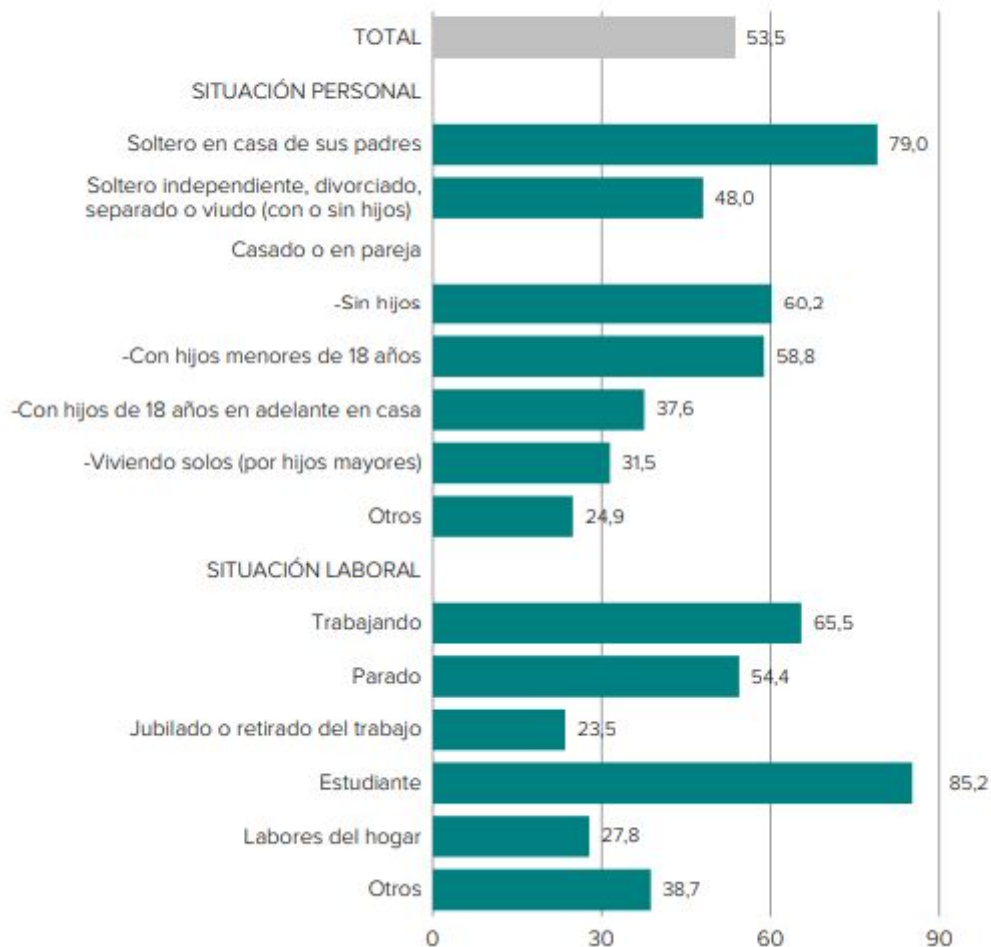
El enfoque primario de las inversiones debe ir destinado a personas solteras en el hogar de sus padres, que trabajen o estudien y que no tengan hijos o que los tengan menores de 18 años.

Sin embargo no merecerá la pena centrarse en personas que estén jubiladas, amas de casa o que tengan a hijos de 18 o más años viviendo en casa.

### Gráfico 5

#### Personas que practicaron deporte en el último año según situación personal y laboral

(En porcentaje de la población total investigada de cada colectivo)



Recursos obtenidos de:

[http://www.culturaydeporte.gob.es/servicios-al-ciudadano-mecd/en/dms/mecd/servicios-al-ciudadano-mecd/estadisticas/deporte/ehd/Encuesta\\_de\\_Habitos\\_Deportivos\\_2015\\_Sintesis\\_de\\_Resultados.pdf](http://www.culturaydeporte.gob.es/servicios-al-ciudadano-mecd/en/dms/mecd/servicios-al-ciudadano-mecd/estadisticas/deporte/ehd/Encuesta_de_Habitos_Deportivos_2015_Sintesis_de_Resultados.pdf)

## 12º Dafo

FitPic

	Dimensión Interna	Dimensión Externa
-	<b>DEBILIDADES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Escasez de recursos económicos iniciales.</li><li>- Falta de experiencia en el ámbito del emprendimiento.</li><li>- Desconocimiento de la tecnología de escaneo de fotografías.</li></ul>	<b>AMENAZAS:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Tecnología de escaneo de ob_ jetos poco desarrollada.</li><li>- Surgimiento de empresas que intenten plagiar la idea.</li><li>- Crisis económica.</li><li>- Cambio en la tendencia fitness de la población.</li></ul>
+	<b>FORTALEZAS:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Alta capacidad del personal.</li><li>- Fuerte motivación de logro.</li><li>- Cohesión en el equipo de trabajo.</li><li>- Conocimiento en metodologías óptimas en resolución y planifica_ ción de proyectos.</li><li>- Coste cero en las instalaciones.</li></ul>	<b>OPORTUNIDADES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Idea no desarrollado por ningun otro organismo.</li><li>- Tendencia actual basada en la filoso_ fía del fitness.</li><li>- Explotar la vida ocupada de los ciud_ adanos ofreciendoles comodidad.</li><li>- Falta de competencia en el mercado.</li></ul>

## 13º MARKETING MIX

### **Estrategias para el producto**

-Gracias a las encuestas realizadas creemos firmemente que una buena estrategia sería añadir la funcionalidad de entrenamientos personalizados, de forma que un asistente por un coste bajo de 5 euros al mes le indique a la persona como debe entrenar.

#### **Entrenamientos personalizados:**

pagando la cuota mensual, un entrenador fitness se pondría en contacto con el usuario una vez al mes, mediante una conferencia en Skype, de forma que según sus rasgos genéticos y estado físico actual le pueda crear / modificar un entrenamiento adecuado para el.

Mes a mes el entrenamiento se le cambiaría dependiendo de sus progresos.

### **Estrategias para el precio**

-Como se observa en los encuestados, una aplicación con coste gratuito tendrá más éxito en el mercado, además de los primeros 2 meses no introducir publicidad alguna.

-Ofrecer un año de entrenamiento por 29,99 euros en vez de los 60 euros iniciales que valdría.

#### **-Fidelización de clientes:**

se promueve mediante la rebaja a mitad de precio (30 euros anuales) el entrenamiento personal si llevas con el servicio contratado durante un año. Aparte por cada año que se mantenga actividad en la app se regalara un mes gratuito de entrenamiento personal.

Actividad requerida en la app:

4 visitas al mes



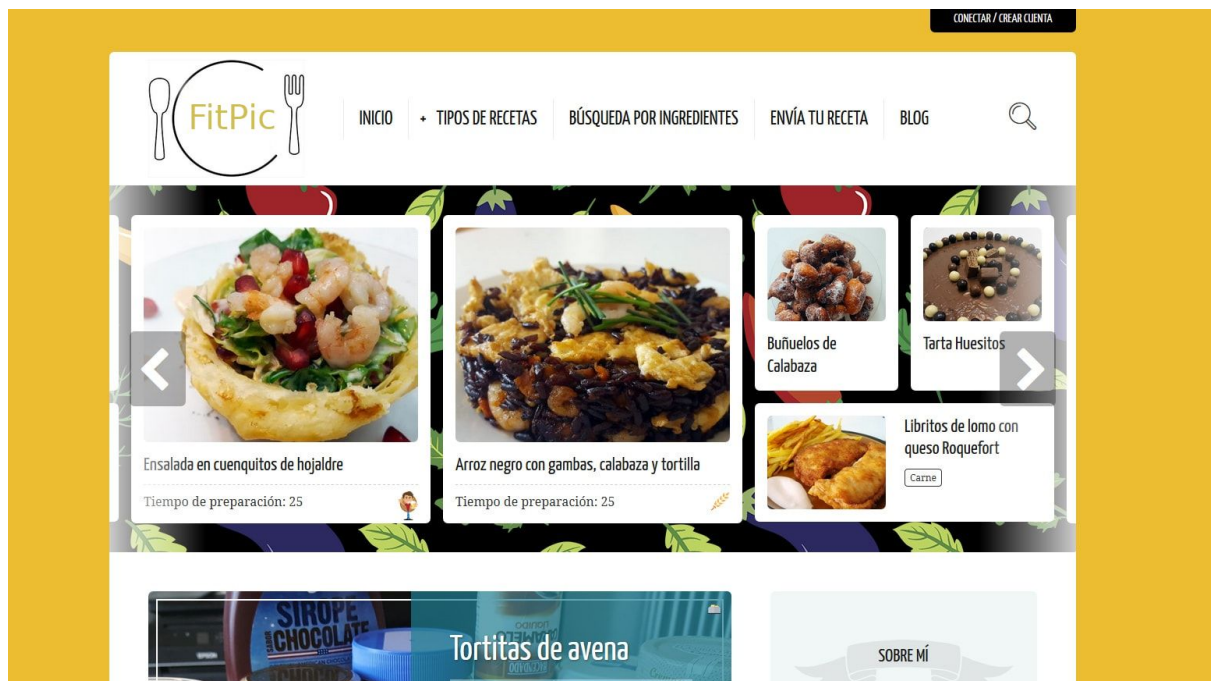
### Estrategias para la plaza o producción

El lugar donde estará nuestra aplicación será en play store además de app store. Se distribuirá a nivel mundial gracias a dichas plataformas.



**App Store**

- Página web propia en la cual se presentarán distintas recetas de acuerdo a objetivos fitness para dar una mayor imagen y prestigio al nombre FitPic.



## Estrategias para la promoción o comunicación

Anuncio de la aplicación mediante con facebook.com/powereditor.

### Google adWords:


¿Cómo funciona?

Dicha empresa no cobra por anuncio publicado sino por clic aparte de las palabras claves usadas en el navegador a la hora de buscar al usuario para emparejarlo con nuestra publicidad, cada posición usada en la palabra clave elegida vale un precio por clic, si queremos ponernos como fitness y el primer puesto en la publicidad vale 3 euros por clic, para superarlo tendremos que pagar más en su sistema de pujas.

Aparte hay que poner un límite de dinero invertido al mes, para que al cumplir dicho coste al llegar a determinados clics nuestro anuncio deje de publicitarse.

-Inversión mensual: 100 euros durante 12 meses.

-Objetivo de la publicidad: que se visite la página web de FitPic en la cual ya estarán detallados los sorteos y promociones a la vez de los detalles de la aplicación.

 **Google Ads** | Nueva campaña 241-128-8 juanantonioortizguerra@gmail

1

**Tu empresa y tu audiencia** — 

2

**Tu anuncio** — 

3

**Presupuesto y revisión** — 

4

**Configurar la facturación**

Describe tu empresa

Esta información se usará para crear un anuncio que llegue a los clientes adecuados

Nombre de la empresa

FitPic

Sitio web de la empresa

[www.fitpic.com](http://www.fitpic.com)

6/120


2º Seleccionamos el rango geográfico donde se dará a conocer la publicidad de FitPic.


**Google Ads** Nueva campaña

241-128-8148  
juanantonioortizguerra@gmail.c...

### ¿Dónde están tus clientes?

Encuentra clientes en las zonas en las que prestas servicio


 Definir un radio alrededor de la empresa

 Definir zonas específicas

### ¿Dónde quieres que se muestre tu anuncio?

España


+ Añadir ubicación (ciudad, estado o país)




Google

ATRÁS SIGUIENTE

#### Tamaño de la audiencia potencial


 **42.927.047**  
personas al mes

Esta estimación indica cuántas personas hacen búsquedas en Google en las ubicaciones que has seleccionado. El tamaño de la audiencia no afecta a tus costes.

 **¿Necesitas ayuda?**  
Llama gratis al 800 000 047 y recibe ayuda para configurar tus anuncios  
De lunes a viernes, de 9:00 a 18:00  
[Más opciones de ayuda](#)

© 2018 Google

3º Elegimos las palabras claves de búsquedas en la que apareceremos reflejados.


Google Ads

Nueva campaña

?

Define tu producto o servicio

¿En qué idioma quieres anunciarte?

Español ▾

¿A qué categoría pertenece tu empresa?

Comidas Saludables

×

¿Qué servicios o productos específicos quieres promocionar en este anuncio?

Mostraremos tu anuncio a personas que busquen términos similares en Google

alimentacion saludable

×

recetas saludables

×

alimentos saludables

×

comidas sanas

×

dietas saludables

×

almuerzos saludables

×

cenar saludables


×

recetas de comidas

×

+ AÑADIR OTRO


Tamaño de la audiencia potencial


10.955

personas al mes

Esta estimación indica cuántas personas buscan empresas como la tuya en las ubicaciones que has seleccionado. El tamaño de la audiencia no afecta a tus costes.

4º Creamos el titular del anuncio y una descripción atractiva para las personas que buscan comodidad en sus atareados estilos de vida.


Google Ads

Nueva campaña

241-128-8148  
juanantonioortizguerra@gmail.c...

## Redacta el anuncio

Destaca los productos y servicios que ofreces y lo que hace que tu empresa sea única.

Recibe consejos y consulta anuncios de muestra

Nombre de Tu Negocio | Gran servicio garantizado

[Anuncio] <http://example.com>

Abierto las 24 horas del día. Llame ahora y obtenga 20% de descuento.

**Producto o servicio único**

Destaca lo que hace que tu empresa, producto u oferta sean únicos.

- ¿Envío gratuito? ¿Una amplia selección? Díselo a los usuarios.
- Destaca las características o áreas que hacen que tu negocio se diferencie de la competencia.

**Anuncio 1**

Título 1

Recetas fitness

15/30

Título 2

Rapidez y comodidad

19/30

Descripción


FitPic, alimentación saludable rápida y sencilla mediante escaneo de fotogra

**Vista previa del anuncio**

Recetas fitness | Rapidez y comodidad

[Anuncio] <https://trello.com/b/efnJewJG/organizaci%C3%B3n>

FitPic, alimentación saludable rápida y sencilla mediante escaneo de fotografías

 [COMPROBAR CÓMO SE VERÁ EL ANUNCIO](#)

5º Elegimos nuestro presupuesto obteniendo estadísticas visibles de las visitas y visualizaciones a esperar. Aparte abajo se explica que se paga por clics, que cada

uno tiene un coste distinto y que se puede cambiar el presupuesto o cancelar la solicitud en cualquier momento sin ningún tipo de compromisos.

Nueva campaña

241-128-8148  
juanantonioortizguerra@gmail.c...

Tu empresa y tu audiencia

Tu anuncio

Presupuesto y revisión

Configurar la facturación

### Definir el presupuesto

€
3,29 al día de media
100,00 € al mes como máximo

Intervalo de presupuesto habitual de la competencia

Durante los 13 días que quedan de diciembre, invertirás un máximo de 43,00 €

#### Cómo funciona el presupuesto

**¿Cuándo se paga?**  
Solo pagarás cuando alguien haga clic en tu anuncio o llame a tu empresa.

**¿Cuánto cuesta?**  
Cada clic tiene un coste distinto, pero no gastarás más que el presupuesto mensual que hayas establecido.

**Si cambias de idea**  
Prueba a publicar el anuncio sin compromiso, ya que puedes cambiar el presupuesto o cancelar su publicación en cualquier momento.

#### Rendimiento estimado

2.409 - 4.023 impresiones al mes

572-955 clics al mes

Esta estimación se basa en empresas con un presupuesto publicitario y una configuración de anuncio similares.

## 6º Resumen de la petición efectuada.

Nueva campaña

241-128-8148  
juanantonioortizguerra@gmail.c...

### Revisa la configuración de la campaña

Nombre de la campaña
Recetas fitness

#### Rendimiento estimado

2.409 - 4.023 impresiones al mes

572-955 clics al mes

#### Meta de la campaña

Realizar una acción en el sitio web

#### Ubicaciones

Muestra anuncios a los usuarios interesados en tus productos o servicios, en un radio de 65 kilómetros de San Juan de Aznalfarache, España

#### Tu anuncio

**Recetas fitness | Rapidez y comodidad**

Anuncio trello.com

FitPic, alimentación saludable rápida y sencilla mediante escaneo de fotografías

EDITAR

#### Producto o servicio

Tu categoría empresarial  
Comidas Saludables


Tus productos o servicios

## Plan de empresa Ortiz Guerra Juan Antonio 2ºD.A.M.

Google Ads

Nueva campaña

241-128-8148  
juanantonioortizguerra@gmail.c...



Google

Datos de mapas ©2018 Google, Inst. Geogr. Nacional Términos de uso

EDITAR

Presupuesto

3,29 € al día de media

100,00 € al mes como máximo

EDITAR

EDITAR

Producto o servicio

Tu categoría empresarial  
Comidas Saludables

Tus productos o servicios  
dietas saludables, alimentacion saludable, alimentos saludables, almuerzos saludables, cenas saludables, comidas sanas, recetas de comidas, recetas saludables

EDITAR

ATRÁS

SIGUIENTE

7º Configuramos el método de pago además de los datos de la empresa.

Google Ads

Empieza a llegar a más clientes potenciales

241-128-8148  
juanantonioortizguerra@gmail.c...


✓ Empresa y audiencia


✓ Anuncio


✓ Presupuesto y revisión

4 Configurar facturación

Confirmar datos de pago

 País de facturación  
España


 Zona horaria  
(GMT+01:00) hora de España  
La zona horaria se aplica a la totalidad de tu cuenta y no se puede cambiar posteriormente.

 Oferta inicial  
Código promocional 

APLICAR


☒ Quiero recibir consejos sobre rendimiento, ofertas promocionales, encuestas e invitaciones para probar funciones nuevas

Información sobre el cliente

 Tipo de cuenta 

?

  
Empresa

 Información fiscal  
Estado fiscal  
Empresa  
NIF-IVA (opcional)  
ES12345678A



Google Ads

Empieza a llegar a más clientes potenciales

?

241-128-8148  
juanantonioortizguerra@gmail.c...

Nombre y dirección ?

FitPic

Juan antonio Ortiz Guerra

Calle Camino Viejo, 89

41940 Tomares

España

Contacto principal ?

Juan antonio Ortiz Guerra

+34 651720762

juanantonioortizguerra@gmail.com

Tipo de pago

Pagos automáticos

Solo pagas tras acumular costes, a través de un cargo automático cuando alcances el límite de facturación o 30 días después del último pago automático, lo que se produzca antes.

Este servicio solo se puede utilizar con fines empresariales o comerciales. El usuario es responsable del cálculo y la declaración del IVA.

Método de pago ?

✓

Añadir tarjeta de débito o crédito



## Publicidad en Facebook

1º Creamos una página la cual usaremos para darnos a conocer.

### Crea una página

Conecta tu empresa, a ti mismo o a tu causa con la comunidad de personas de Facebook en todo el mundo. Para empezar, elige una categoría de la página.

#### Empresa o marca

Conecta tus clientes, aumenta tu audiencia y muestra tus productos con una página de empresa gratuita.

Page Name

FitPic

Categoría

Modelo de fitness



Al crear una página en Facebook, se aplican las [Pages, Groups and Events Policies](#).

Continuar



#### Comunidad o personaje público

Conecta y comparte contenido con personas de tu comunidad, organización, equipo, grupo o club.

Empezar

Añadimos el logotipo además de un fondo de acorde a nuestra filosofía saludable. Aparte abajo se detalla el contenido de la primera publicación con la cual obtendremos la atención de los potenciales clientes, todo ello compartiendo el enlace por whatsapp, twitter, instagram.



## 14º Logo de la empresa FitPic:

se elige el color azul porque representa la confianza, algo que queremos remarcar en los potenciales clientes, ya que es una empresa nueva, un concepto totalmente distinto en el mundo del fitness como es el de escaneo de alimentos. Aparte se escoge un estilo moderno debido a que la mayoría del público que practica deporte suele comprender la edad de 20 a 40 años. Además se escoge un eslogan que transmita que los clientes que usen dicha app obtendrán sus metas saludables de una forma mucho más sencilla y rápida.



## 15º Forma jurídica seleccionada:

### A) Análisis y determinación del ámbito de la decisión:

- Se necesita que sea fácil y rápido de constituir.
- Cantidad ínfima de capital mínimo ya que no se cuenta con recursos económicos.
- La responsabilidad no es un punto a valorar, ya que el patrimonio personal es escaso.
- Ayudas y subvenciones al empresario.
- Bajos impuestos.
- Que no se precise grandes conocimientos de contabilidad o gestión de empresas.

### B) Análisis y determinación del ámbito de la decisión:

Se valora la posibilidad de ser **empresario individual** o **sociedad civil**.

### C) Elección de la alternativa:

La forma jurídica que más se aproxima a nuestros deseos es la **sociedad civil**.

¿ Porqué ? Y características / ventajas, desventajas:

- Constitución formal más sencilla y barata que una sociedad mercantil, no siendo necesaria Escritura Pública ante notario ni inscribirlas en el Registro Mercantil (salvo en caso de existir aportaciones en forma de inmuebles o derechos reales) ni aportación de un capital inicial mínimo.
- No se necesita una contabilidad normalizada; y es que como los autónomos, tan sólo será necesario llevar un libro-registro de facturas emitidas, otro de las recibidas y un tercero de bienes de inversión.
- Es la forma más ágil para la colaboración entre varios autónomos (Rubén Carmona y Juan Antonio Ortiz Guerra).
- No hay capital mínimo

- Se puede disfrutar de la cuota de tarifa plana del primer año como autónomos de 50 euros / mes.  
<https://asepyme.com/tarifa-plana-autonomos-50-euros/>
- La responsabilidad es ilimitada a todos los socios, sin embargo esto no es un problema debido al escaso capital personal de cada integrante.
- Se tributa sobre el IRPF.
- Se puede llegar a pactos entre los socios de forma que en un futuro se eviten discusiones sobre los intereses de cada uno.
- Posibilidad de optar a la ayuda de la junta de andalucía llamada innovactiva 6000.

- Innoactiva 6000, ¿Qué ofrece?

<https://ws133.juntadeandalucia.es/innovactiva/>

Son **subvenciones** encaminadas a la constitución de las empresas y también aquellas actuaciones encaminadas a la puesta en funcionamiento de la nueva empresa tales como la adquisición de **equipos informáticos**, mobiliario e inmovilizado material e inmaterial, como: licencias de software, **software**, **dominios web**, maquinaria, leasing, propiedad industrial, obras de adaptación y mejora de infraestructura propia o elementos de **transporte**.

---

## 16º Trámites para formar la forma jurídica y cual es la oficina más cercana a la que podemos ir.

### 1º Constitución como autónomo:

#### Trámites en la Seguridad Social

El DUE se envía a la Tesorería General de la Seguridad Social . Una vez recibido, estos organismos generan:

- Los Códigos de Cuenta de Cotización.
- La afiliación del empresario y el alta del empresario en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).

- La TGSS devuelve al STT-CIRCE los Códigos y números correspondientes. En el momento en el que se envía el DUE, también se comunica el inicio de actividad del empresario individual a la Administración Tributaria competente, mediante el envío de la Declaración Censal.

Notas:

- El **código de cuenta de cotización** de las empresas es un **código** numérico que la Tesorería General de la Seguridad Social asigna a los empresarios y demás sujetos responsables del pago de cuotas al Sistema de la Seguridad Social.
- El Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), es el régimen que regula la cotización a la Seguridad Social de los trabajadores autónomos.
- DUE (**Documento Único Electrónico**).
- Oficina más cercana para obtener el DUE:

Datos del PAE seleccionado: CADE TOMARES

**Dirección:** Avenida del Aljarafe, 4 (Glorieta de la Cartuja) / 41940 / TOMARES / SEVILLA

**Horario:** DE LUNES A VIERNES. CUATRO DÍAS DE 8:00 A 15:00 Y UNO DE 9:00 A 14 Y DE 16:00 A 18:00.

**Tipo de PAE:** PAE Público

**Web:** [www.andaluciaemprende.es/](http://www.andaluciaemprende.es/)

**Teléfono:** 671593305

**Correo electrónico:** [cadetomares.pait@andaluciaemprende.es](mailto:cadetomares.pait@andaluciaemprende.es)

## 2º Constitución de sociedad civil

1. Antes de enviar el DUE todos los socios (Rubén Carmona y Juan Antonio Ortiz Guerra) tienen que firmar un contrato privado detallando las aportaciones y el porcentaje de la participación de cada uno en ganancias y pérdidas de la sociedad civil.
2. Después de realizar el contrato privado se deberá cumplimentar y enviar el DUE.

## 17º Organigrama de FitPic

ORGANIGRAMAFITPIC

Juan antonio Ortiz Guerra | February 8, 2019



**Nota importante:** se añade la fotografía al punto de entrega por si la calidad fuera insuficiente para su correspondiente visualización.

**Desarrollo de las áreas funcionales:**

- **Dirección:** organización objetivos y desarrollo de la app dentro de la empresa.
- **Producción de software:** la función a realizar es el desarrollo de la aplicación informática.
- **Servicios generales:** se mantiene el local de forma higiénica y saludable para el personal.
- **Testing:** se corrigen errores en la aplicación a medida que vaya siendo desarrollada.
- **Atención al cliente:** se atienden peticiones de chat de errores de los clientes de la app.
- **Marketing:** su función es la de registrarse en google awards y encargarse de promover la app en redes sociales.
- **Contabilidad:** controlar pérdidas y ganancias de la empresa.
- **Diseño:** el equipo de diseño dibuja de forma electrónica las pantallas de la aplicación móvil.
- **Recursos humanos:** se encarga de la gestión, contratación y motivación del personal.

## 18º Gestión recursos humanos

### A) Puesto a cubrir:

se necesita ocupar la función de un tester de software, es decir, que pruebe la aplicación y corrija errores en la misma, aparte de atender peticiones de usuarios en cuanto a fallos del programa y consultas sobre su uso.

### B) Cualidades requeridas para el puesto:

1. Nivel de estudios: técnico superior en cualquier ámbito de la programación.
2. Idiomas: nivel c1 en inglés.
3. Experiencia laboral: mínimo 3 años trabajando en el puesto requerido (tester).
4. Otros datos: capacidad de trabajo en equipo, rápido aprendizaje (adaptarse al puesto y a la app).

### C) Tipo de contrato: indefinido.



**D) Salario:**  $1042 \text{ euros} * 14 \text{ pagas} = 14588 \text{ euros bruto al año.}$

**E) Coste laboral:**  $14588 \text{ euros brutos} + (14588 * 23/100) \text{ seguridad social}$   
 $= 17943,24 \text{ euros al año.}$

**F) Funciones y tareas de todos los integrantes:**

1. **Juan Antonio y Rubén:** su principal función es la de desarrollar la aplicación **FitPic** aparte de diseñar, supervisar, liderar, fijar objetivos, encargarse de la gestión del personal, marketing y promoción. Además mientras se desarrolla por completo la app, antes de proceder a la contratación haremos la función de testers.
2. **Futuro candidato:** se encargará de testear la aplicación, dar soporte en el desarrollo en caso de ser necesario y atender peticiones y consultas de clientes en cuanto a uso o errores de la app.

**G) Proceso de selección:**

1. Buscamos en nuestro entorno candidatos cualificados para el puesto
2. Si no se encontrasen se crean anuncios en diferentes plataformas, véase Infojobs, Jobtoday y trabajos.com.
3. Se realiza un proceso de preselección filtrando por el curriculum.
4. Se hace una prueba de conocimientos sobre el desarrollo de aplicaciones y testeo en base a conocimientos del mundo fitness.
5. La persona con mejores resultados en la prueba pasa a una entrevista.
6. Se le realiza un proceso de acomodación en la empresa aparte de fijar el contrato a jornada indefinida.

## 19º Activo de la empresa

	Categorías	Concepto	Importe
<b>Activo no corriente</b>	Inmovilizado intangible	Programas informáticos: - Dos licencias windows 10.	98 €
	Inmovilizado material	- Dos ordenadores de sobremesa - Dos pack ratón y teclado - Dos monitores 24"	2221 € 39 € 220€
<b>Activo corriente</b>	Existencias	No existen.	0€
	Disponible	Ahorros	5000 €
	Deudores	No existen	0€
<b>Total</b>			<b>7578 €</b>

## 20º Previsión económico financiera

### 1. Coste puesta en marcha y origen de la financiación:

#### A) Costes:

- Se necesitan 46 € x 12 meses de internet ( 552€ ).
- Agua 20 € x 12 meses ( 140 € )
- Luz 60 € x 12 meses ( 720€ )
- Autónomo 60 euros \* 2 personas \* 12 meses = 1440 €
- Mantenimiento de dos ordenadores 50 € \* 2 ( 100€ )
- Publicidad marzo 2020 = 100 €
- Hosting web 5 meses = 5\*3€ = 15€
- Publicación de la app = 20 €
- Total: **3087 €**

#### B) Origen de la financiación:

- Ahorros ( 5000€ ).

## 2. Estudio previsional: cuenta de resultados previsionales

\*Nota: aparte de los ingresos contamos con los 5000€ de los ahorros para iniciar la actividad de forma eficiente.

\*Se prevé que si el número de clicks en publicidad por mes aumenta en 3000, a 0,03 € por cada publicidad visitada, en marzo de 2021 las ganancias mensuales serán de  $36000 + 9000 \text{ anteriores clicks} \times 0.03 = 1350 \text{ €}$  cada mes.

\*Se dejaría de percibir pérdidas a partir de abril del 2019, percibiendo unas ganancias de 11 €.

**Enlace en caso de mala visualización de la tabla:**

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1JRT\\_zIEzl2CFDfmwuFqJABV8RXT3qtLxKzruAkTQYGM/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1JRT_zIEzl2CFDfmwuFqJABV8RXT3qtLxKzruAkTQYGM/edit?usp=sharing)

2019 - 2020		MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
	FIJOS	Agua 20€	Agua 20€	Agua 20€	Agua 20€	Agua 20€	Agua 20€
		Internet 46€	Internet 46€	Internet 46€	Internet 46€	Internet 46€	Internet 46€

**Plan de empresa Ortiz Guerra Juan Antonio 2ºD.A.M.**

		Luz 60€	Luz 60€	Luz 60€	Luz 60€	Luz 60€	Luz 60€
<b>COSTES</b>							
		Cuota dos	Cuota dos	Cuota dos	Cuota dos	Cuota dos	Cuota dos
		autonomos 120€	autonomos 120€	autonomos 120€	autonomos 120€	autonomos 120€	autonomos 120€
	<b>VARIABLES</b>			Posible avería			
				ordenador 50€			
<b>INGRESOS</b>		0€	0€	0€	0€	0€	0€
<b>DIFERENCIA €</b>		-246€	-246€	-296€	-246€	-246€	-246€

2019 - 2020		SEPTIEMBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO
	<b>FIJOS</b>	Agua 20€	Agua 20€	Agua 20€	Agua 20€	Agua 20€	Agua 20€
		Internet 46€	Internet 46€	Internet 46€	Internet 46€	Internet 46€	Internet 46€
		Luz 60€	Luz 60€	Luz 60€	Luz 60€	Luz 60€	Luz 60€
			Hosting web	Hosting web	Hosting web	Hosting web	Hosting web

# Plan de empresa Ortiz Guerra Juan Antonio 2ºD.A.M.

<b>COSTES</b>			2,99€	2,99€	2,99€	2,99€	2,99€
		Cuota dos	Cuota dos	Cuota dos	Cuota dos	Cuota dos	Cuota dos
		autonomos 120€	autonomos 120€	autonomos 120€	autonomos 120€	autonomos 120€	autonomos 120€
							Publicación app 20€
							Publicidad 100 €
	<b>VARIABLES</b>	Posible avería					
		ordenador 50€					
<b>INGRESOS</b>		0€	0€	Salida app	5000 clicks	7500 clicks	9000 clicks
				2000 clicks	publicidad 150€	publicidad	publicidad 270
				publicidad 60€		225€	
<b>DIFERENCIA €</b>		-296€	-249€	-189€	-99€	-24€	-107€

21º Documentación de la empresa



Plan de empresa Ortiz Guerra Juan Antonio 2ºD.A.M.

		SUMA	18
		IVA 21%	3,78
		SUMATOTAL	21,79

## HOJA PEDIDO

**FitPic sociedad limitada**

**ORDEN DE COMPRA**



*Fitness en tu móvil*

C/ camino viejo 89  
Sevilla, España.  
Teléfono: 954784174  
fitpic@gmail.com

**NÚMERO DE PEDIDO DE COMPRA: 2**

**PARA:**

**Nombre:**

**Compañía:**

**Dirección:**

**Ciudad, estado o provincia y código postal:**

**Teléfono:**

**ENVIAR A:**

**Nombre:**

**Compañía:**

**Dirección:**

**Ciudad, estado o provincia y código postal:**

**Teléfono:**

FECHA DEL PEDIDO DE COMPRA	SOLICITANTE	MEDIO DE ENVÍO	PUNTO DE F.A.B.	TÉRMINOS

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO POR UNIDAD	TOTAL
----------	--------	-------------	-------------------	-------



			SUBTOTAL	
			IMPUESTO SOBRE VENTAS	
			ENVÍO Y ADMINISTRACIÓN	
			OTROS	
			TOTAL	

- Envíe dos copias de la factura.
- Realice este pedido de acuerdo con los precios, términos, método de entrega y especificaciones enumeradas anteriormente.
- Si no pude realizar el envío de la forma especificada, avísenos inmediatamente.
- Envíe toda la correspondencia a:  
**Nombre:**  
**Dirección:**  
**Ciudad, estado o provincia y código postal:**  
**Teléfono:**

\_\_\_\_\_  
 Autorizado por

\_\_\_\_\_  
 Fecha

RECIBO

RECIBO N.º 2

: 1

## Plan de empresa Ortiz Guerra Juan Antonio 2ºD.A.M.

Pagado por: Jose Luis Carmona Ortiz		Pagado a: FitPic sociedad limitada	
<b>DESCRIPCIÓN</b>		<b>CANTIDAD</b>	
		SUBTOTAL	
		DESCUENTOS	
		IMPUESTO	
		TOTAL	
Fecha: 25/03/2019	Recibido por: FitPic		