

PLAN DE EMPRESA DESARROLLO WEB 2023-I.E.S CAMAS

por Juan Carlos Núñez Rodríguez



Sumario

1.Descripción de la idea.....	3
2.Organización de la empresa.....	3
2.1.LOGO E IMAGEN CORPORATIVA.....	4
2.3.CONTRATOS.....	5
3.Forma jurídica de la empresa.....	6
4. Fuentes de financiación.....	7
4.1.Subvenciones.....	7
4.2.Capital semilla.....	8
4.3.Préstamo bancario.....	9
4.4. Crowfounding.....	10
5. Trámites de constitución y puesta en marcha.....	10
6. Plan de marketing.....	11
6.1.DAFO.....	11
6.2.Productos a vender.....	13
6.3.Comunicación y distribución.....	14
7. Plan de operaciones.....	15
8. Conclusión.....	21

1.Descripción de la idea

Mi plan de empresa es una red social enfocada en videojuegos llamada clivel, en esta puedes relacionarte con otros usuarios agregandolos y hablando con ellos mediante un chat o también puedes entrar en comunidades en las cuales puedes ver post de otros usuarios y enviarlos también, lo que crea una interacción entre usuarios constante. En esta página puedes entrar en todas sus secciones sin registrarte a excepción de la parte de amigos pues no podrás hablar por el chat sin registro, en el home hay una descripción de toda la página introduciendo al usuario a entrar a ella.

La idea del proyecto surge de la falta de una red social enfocada completamente en videojuegos en el mercado la cual sea competente y reconocida por las personas amantes de los videojuegos por lo que implantarla podría ser una oportunidad muy buena de poder hacer crecer esta aplicación con el tiempo mediante un buen modelo de negocio. Además las redes sociales más conocidas su enfoque es obtener todos los usuarios posibles, en Clivel solo se quiere un público específico el cual está en constante auge por lo que la oportunidad es muy buena y el impacto también sería muy grande.

Otra de las razones por las que surge la idea es por el curso de desarrollo web que he cursado pues me ha dado una visión mas amplia del mundo de la programación y su actualidad haciendo que vea de una red social un modelo de negocio a construir.

2.Organización de la empresa

La empresa se organizará de la siguiente forma:

1. CEO: se encargará de propocionar toda la estrategia de la empresa, tomar decisiones clave e importantes que supondrán un gran impacto para el proyecto además de supervisar todas las operaciones que se hagan.
2. Departamento de desarrollo y diseño:
 - Equipo de desarrollo frontend: Se encargarán de desarrollar y mantener el sitio web y la interfaz del usuario.
 - Equipo de desarrollo backend: Se encargarán de desarrollar y mantener la infraestructura de la página.
 - Equipo de diseño: Son los responsables de una interfaz interactiva y una experiencia de usuario intuitiva.
3. Departamento de comunicación y moderación:
 - Equipo de moderación: moderan las interacciones entre los usuarios, garantizan un entorno seguro y resuelven conflictos.
 - Equipo de soporte al usuario: son los responsables de dar asistencia y soporte técnico a los usuarios, respondiendo a sus consultas y sus problemas.

4. Departamento de marketing y comunicaciones:

- Equipo de marketing digital: se encargan de diseñar estrategias de marketing, campañas publicitarias y promoción de la marca Clivel en línea.
- Equipos de redes sociales: administran y crean contenido para las redes sociales de Clivel, interactuando con la comunidad y generando compromiso.
- Equipos de relaciones públicas: establecen y mantienen relaciones con socios estratégicos, influencers y medios de comunicación.

5. Departamento de recursos humanos:

- Equipo de contratación: responsables de reclutar y seleccionar talento para la empresa, llevando a cabo procesos de contratación efectivos.
- Equipo de gestión del talento: encargado de la capacitación, desarrollo y retención del personal, formentando un ambiente de trabajo motivador y de crecimiento profesional.

2.1.LOGO E IMAGEN CORPORATIVA.



El logo de “CLIVEL” tiene un enfoque moderno y cautivador. Las letras anchas y oscuras son elementos clave que llaman la atención del público. En el centro del logo, la letra “i” ha sido reemplazada por un símbolo que representa la ideología del nombre, una escalera. La escalera refuerza el nombre de la empresa “Climb level” y resalta su filosofía de superación y el impulso de alcanzar las metas y objetivos propuestos por uno.

La escalera, siendo un elemento minimalista, se integra perfectamente con todo el diseño general del logo, además también es un diseño atractivo. Su simplicidad la hace fácilmente reconocible y atractiva para el espectador. Al incluir este símbolo en el logo, se busca establecer una conexión inmediata con la idea de superación y convertirlo en un icono distinto y memorable.

El objetivo final es que el logo se convierta en una insignia reconocible, que al ser vista por cualquier persona recuerde la empresa y los valores de superación personal. Esta estrategia refuerza la intención de atraer y mantener a más usuarios, ya que el logo se convierte en un símbolo de confianza y éxito.



La imagen corporativa de la empresa está simbolizada por una fotografía que capta la esencia de su sueño de crecimiento. En la imagen, se puede apreciar un impresionante conjunto de rascacielos, vistos desde la perspectiva de alguien que está mirando hacia arriba. Esta elección visual evoca una sensación de grandeza, progreso y aspiración.

Los edificios altos, que se elevan hacia el cielo, representan nuestro objetivo de alcanzar nuevas alturas en la industria y destacarse como un líder en su campo. Estos rascacielos simbolizan el éxito, la innovación y la determinación de la empresa para superar los límites y alcanzar metas ambiciosas.

Al observar la imagen, se puede percibir la sensación de admiración y asombro que surge al contemplar estos edificios imponentes. Esta impresión busca transmitir el impacto que Clivel desea generar en sus clientes y en el mercado en general, enfatizando su capacidad para generar soluciones innovadoras y sobresalir en un entorno altamente competitivo.

Además, la perspectiva desde abajo invita a los espectadores a unirse al viaje de Clivel y a soñar en grande. Representa la visión de la empresa de inspirar a otros a crecer y superarse, impulsando el progreso tanto a nivel individual como empresarial.

En resumen, la imagen corporativa de Clivel, capturada en esta fotografía de edificios altos vista desde abajo, encapsula su anhelo de crecimiento y su determinación por alcanzar nuevas alturas. Es un recordatorio constante de nuestra visión para superar desafíos y del deseo de inspirar a otros a perseguir sus sueños más audaces.

Las condiciones de trabajo y políticas de la empresa que se implementan son:

1. Ambiente de trabajo colaborativo: se promoverá una cultura de trabajo en equipo, donde se valora la colaboración, comunicación y el intercambio de ideas. Se fomenta un ambiente de respeto mutuo y apoyo entre todos los miembros del equipo.
2. Flexibilidad laboral: se valora el equilibrio entre el trabajo y la vida personal. Por lo tanto, hay opciones de trabajo flexibles, siempre que sea posible y beneficioso para el negocio.
3. Desarrollo profesional: oportunidades de crecimiento y desarrollo profesional. Se promueve la formación continua, a través de programas internos o participando en conferencias, cursos y talleres relevantes.
4. Política de contratación: El proceso de contratación será transparente y justo. Se publican las vacantes de empleo de manera clara y accesible, se evaluarán a los candidatos en función de sus habilidades, experiencia y alineación con los valores de la empresa.
5. Beneficios y compensaciones: se ofrece una compensación competitiva y beneficios que reflejan el valor y la contribución de los empleados. Esto incluye salario competitivo, planes de seguro médico, vacaciones pagadas, programas de bienestar y otros beneficios que ayuden a promover el bienestar de los empleados.
6. Cultura de inclusión y diversidad: se valora la inclusión y diversidad en todos los aspectos de la empresa. Se promoverá un entorno de trabajo inclusivo, donde todos los trabajadores se sientan valorados, respetados y apoyados.

La meta de Clivel en el entorno de trabajo es crear un ambiente laboral donde todos los empleados se sientan motivados y con ganas de esforzarse para poder lograr conseguir su máximo potencial. Se valora mucho el bienestar de todos los empleados y nos esforzamos por mantener el ambiente de trabajo más positivo y limpio posible.

2.3.CONTRATOS.

Ofrecemos una variedad de opciones de contrato para adaptarnos a las necesidades de nuestros empleados. Nuestros contratos a tiempo completo proporcionan estabilidad laboral y beneficios completos, ideales para aquellos que desean trabajar 40 horas a la semana. También ofrecemos contratos a tiempo parcial, que brindan flexibilidad en los horarios y son perfectos para aquellos con compromisos personales adicionales.

Además, consideramos contratos por proyecto o temporales para cubrir necesidades específicas durante un período determinado. Esto nos permite ajustar nuestra fuerza laboral según las demandas cambiantes del negocio.

En cuanto a la compensación, valoramos la experiencia y la posición de nuestros empleados, y nos esforzamos por ofrecer salarios competitivos y justos. Dependiendo de la experiencia y el puesto, los sueldos pueden oscilar entre 10 euros y 15 euros por hora. Esto se traduce en un rango de ingresos mensuales de aproximadamente 1.733 euros a 2.600 euros. Creemos que esta

compensación es adecuada y refleja el valor y la contribución que nuestros empleados aportan a Clivel.

En resumen, en Clivel nos preocupamos por brindar opciones de contrato flexibles y una compensación justa. Valoramos a nuestros empleados y reconocemos su experiencia y esfuerzo al establecer salarios competitivos que reflejen su valía en el mercado laboral.

3.Forma jurídica de la empresa

La forma jurídica que he elegido para Clivel es una sociedad de responsabilidad limitada en la cual los socios o accionistas no son personalmente responsables de las deudas y obligaciones de la empresa, solo están responsabilizados del aporte del capital que han aportado dando libertad y tranquilidad a los accionistas de, en caso de que el proyecto saliera mal, no tener que deber nada a la empresa. También proporciona flexibilidad en la cual se puede tener varios socios y cada uno diferentes niveles de participación y distribución de ganancias lo que hace que nadie tenga que aportar una cantidad determinada. En cuanto a fiscalidad, esta forma jurídica proporciona un régimen fiscal más favorable que otras formas jurídicas, con menos tasas impositivas y ventajas fiscales adicionales.

El aporte principal es de 3000 euros, los cuales se pueden aportar de forma monetaria o aportando bienes materiales, como ordenadores, escritorios, ratones, alfombrillas, etc.

Otro dato importante a destacar es que esta forma jurídica solo se puede hacer con un domicilio social que debe estar dentro de España así que no habrá problemas por la localización.

La administración y gestión estará dispuesta por un consejo de administración, se asignarán a tres administradores los cuales tomarán decisiones que afecten a la sociedad, en el mismo documento se fijará la duración del puesto de administración, las responsabilidades recaerán sobre estos administradores y no sobre los socios. Cada 6 meses al año se convocará la junta general de socios en la cual se aprueban las cuentas anuales y se establecen el reparto del resultado de ejercicio, además se decidirán modificaciones como nombramientos y ceses de los administradores, estas podrán ser convocadas por socios que representen un mínimo del 5% del capital de la empresa.

Los administradores deberán ser trabajadores autónomos.

Por esas razones he decidido elegir una sociedad de responsabilidad limitada pues proporciona seguridad a los accionistas por las ventajas que esta da, haciendo que no teman por tener que deber dinero ni tampoco teniendo que aportar una cantidad grande sino que son libres de hacer el aporte adecuado a sus necesidades a partir de 3000 euros, también se limita la responsabilidad que tienen, gran libertad de pactos y acuerdos entre socios, no hay límite mínimo o máximo de socios, se puede elegir a los 3 administradores entre los socios, cuando el volumen de beneficios supera los 40.000 euros anuales es beneficioso esta sociedad pues el impuesto es del 25%, mientras que el IRPF es progresivo según ingresos. Mayor facilidad al crédito del banco con mayor transparencia sobre su funcionamiento.

4. Fuentes de financiación

4.1.Subvenciones

La primera subvención de la que se hará uso será de la subvención para Startups Tecnológicas Innovadoras, esta primera solución se ha elegido pues Clivel es una empresa tecnológica e innovadora. Estas subvenciones suelen ser ofrecidas por organismos gubernamentales y entidades privadas que buscan apoyar el desarrollo de proyectos con alto potencial de crecimiento y capacidad de generar impacto en el sector tecnológico. Al cumplir con los criterios de ser una startup tecnológica innovadora, Clivel podría acceder a fondos no reembolsables para cubrir gastos iniciales, como desarrollo de prototipos, investigación y contratación de talento especializado. Esta subvención permitiría a Clivel avanzar en su proyecto y demostrar su viabilidad antes de encontrar un "business angel".

El CDTI es una entidad dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación de España que ofrece diferentes programas de apoyo financiero y subvenciones para proyectos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i). Entre estos programas, se encuentran aquellos dirigidos a startups tecnológicas con un enfoque innovador y de base tecnológica. Esta entidad es la que necesita Clivel para poder continuar creciendo y como primer paso.

Para poder obtener una subvención del CDTI, hay cumplir con los requisitos establecidos por el programa correspondiente y demostrar que el proyecto se ajusta a los criterios de elegibilidad. Algunos de los aspectos que se evalúan suelen ser la innovación tecnológica, el impacto económico y la viabilidad del proyecto. Para esto se preparará todos los puntos de la mejor forma, desarrollada y organizada, para poder presentarlo al CDTI y obtener la subvención.

Lo obtenido será relativo a lo que pueda ofrecer CDTI respecto a lo que considere oportuno para la propuesta dada, pero teniendo en cuenta que en 2022 el importe máximo por beneficiario era de hasta 250.000€ se buscará al menos obtener la mitad de esa cantidad, siendo un gran impulso.

La segunda subvención es la subvención para Emprendedores Sociales la cual es una ayuda financiera dirigida a empresas o proyectos que tienen un fuerte impacto social y buscan abordar desafíos sociales o medioambientales. Estas subvenciones suelen ser proporcionadas por organismos gubernamentales, fundaciones, o entidades privadas comprometidas con el emprendimiento social.

Se irá a por esta subvención pues Clivel tiene un enfoque en el ámbito social y su objetivo de promover la superación personal la hace una candidata con grandes oportunidades de conseguirla. Al recibir esta subvención, Clivel podrá obtener un capital adicional para fortalecer la plataforma y mejorar las funcionalidades, lo que permitiría brindar un mejor servicio a los usuarios.

Además, con los fondos de la subvención para Emprendedores Sociales, podríamos destinar recursos a realizar actividades de promoción y difusión que aumenten la visibilidad de Clivel y generen un impacto social más amplio. Podríamos invertir en campañas de marketing para dar a conocer nuestra plataforma, participar activamente en eventos relacionados con el emprendimiento social y establecer colaboraciones estratégicas con organizaciones sin fines de lucro. Estas acciones nos permitirían llegar a un público más amplio y transmitir el valor social que Clivel ofrece. Al contar con el respaldo financiero de esta subvención, podríamos implementar estrategias de marketing efectivas y fortalecer nuestras alianzas con organizaciones comprometidas con causas sociales. De esta manera, lograríamos aumentar nuestra visibilidad, expandir nuestro impacto y generar un cambio positivo en la sociedad.

La entidad que mejor viene a Clivel para esta subvención es “La Caixa”. Para presentar la propuesta haremos una investigación de los requisitos y criterios de elegibilidad establecidos además nos informaremos de como otros años la consiguieron otras compañías para llevar una noción de cuales son los objetivos más importantes en los que se suelen fijar.

Después se elaborará la propuesta que muestre el impacto social que tendrá Clivel, al ser una red social que promueve la superación y la igualdad, les demostraremos que nos podemos expandir así que sería un gran impacto para la sociedad una plataforma viral que promueve esos valores.

Una vez presentada la propuesta “La Caixa” la revisará y valorará el impacto y dependiendo de lo considerado por la entidad nos proporcionarán unos fondos que pueden variar desde miles de euros hasta cifras más elevadas como 100.000 euros, el objetivo para la clave del éxito de Clivel será poder conseguir de esta subvención al menos 40.000 euros.

4.2.Capital semilla

Después de agotar las posibilidades de obtener subvenciones, el enfoque estratégico en el que nos centraremos será en la búsqueda de un "business angel" como principal fuente de financiamiento. Un "business angel" es un inversor individual que, además de proporcionar capital, también aporta experiencia, conocimientos y contactos en el sector empresarial.

Para encontrar a este tipo de inversor, implementaremos un plan que combina varias acciones. En primer lugar, se utilizará la plataforma LinkedIn para establecer conexiones con posibles "business angels" que estén interesados en invertir en startups y proyectos prometedores. A través de perfiles y grupos relevantes, buscaremos identificar a inversores que compartan su visión y estén dispuestos a respaldar el proyecto.

Además, se participará activamente en eventos de emprendedores y ferias tecnológicas, donde se presentará la empresa, su idea y el potencial de inversión que representa. Estos eventos brindan una oportunidad única para establecer contacto directo con inversores, compartir la visión de Clivel y establecer relaciones personales que puedan llevar a una inversión exitosa. Nos aseguraremos de destacar los aspectos clave de su propuesta, como su enfoque innovador, el impacto social y su potencial para generar ganancias a medio plazo.

Por último, asistiremos al conocido Investor Day, un evento específico en el cual se reúnen numerosos "business angels" interesados en invertir en proyectos innovadores. La participación en este evento permitirá presentar de manera más destacada el proyecto de Clivel y captar la atención de inversores potenciales. Será importante preparar una presentación sólida y persuasiva que destaque los aspectos únicos y atractivos de Clivel, resaltando el valor que aporta tanto a nivel social como económico.

El objetivo principal de este enfoque estratégico es atraer a un "business angel" que no solo aporte capital financiero, sino también experiencia y contactos valiosos. Estos inversores, con su conocimiento y red de contactos, pueden brindar un apoyo invaluable para el crecimiento y desarrollo de Clivel, abriendo puertas a oportunidades de colaboración, financiamiento adicional y expansión en el mercado.

Es importante destacar que el proceso de encontrar un "business angel" adecuado puede llevar tiempo y requerir perseverancia. Sin embargo, al presentar un proyecto sólido, innovador y con un potencial de crecimiento significativo, estaremos en una posición favorable para atraer el interés de inversores que compartan su visión y estén dispuestos a respaldar su crecimiento.

4.3.Préstamo bancario

Además de buscar la inversión de un "business angel" y aprovechar las subvenciones obtenidas, también buscaremos la opción de obtener un préstamo bancario para asegurar el flujo de efectivo continuo y cubrir gastos operativos adicionales. Este préstamo bancario será utilizado para pagar facturas, reemplazar dispositivos que se puedan estropear y hacer frente a otras necesidades imprevistas que surjan debido al crecimiento de la empresa.

El préstamo bancario nos proporcionará el respaldo financiero necesario para mantener las operaciones a largo plazo y asegurar la continuidad de los servicios ofrecidos. Al tener acceso a capital adicional a través del préstamo, podremos hacer frente a situaciones imprevistas, como reparaciones o reemplazos de equipos, sin afectar el flujo de efectivo actual.

Además, el préstamo bancario puede ser utilizado estratégicamente para invertir en el crecimiento y expansión de la empresa. Por ejemplo, se pueden destinar fondos a la contratación de personal adicional, el desarrollo de nuevas funcionalidades de la plataforma o la implementación de estrategias de marketing y publicidad para aumentar la visibilidad de nuestra empresa.

Tendremos que presentar un plan de negocio sólido, junto con proyecciones financieras realistas, para demostrar la capacidad de pago y la viabilidad de proyecto. Además, se evaluará la capacidad crediticia de la empresa y podrían ser requeridas garantías o avales.

El banco elegido para solicitar el préstamo será el BBVA, una reconocida entidad financiera con presencia a nivel nacional e internacional. El BBVA ofrece una amplia gama de productos y servicios financieros adaptados a las necesidades de las empresas. En nuestro caso optaremos por un préstamo que ofrecen en el cual se puede solicitar hasta 30.000 euros.

Una de las razones por las que se ha seleccionado el BBVA es debido a los beneficios de bienvenida que ofrece a los nuevos clientes. Estos beneficios incluyen la exención de comisiones de administración y mantenimiento de la cuenta durante un año, tanto para saldos positivos diarios como para la tarjeta de crédito o débito asociada. Además, no se cobran comisiones por transferencias ordinarias en euros ni por emisión de nóminas. También se destaca la exención de comisiones por emisión de cheques.

Estos beneficios resultan atractivos para nuestra empresa, ya que permiten reducir los costos asociados a la administración de la cuenta bancaria y las transacciones financieras, lo que contribuye a optimizar los recursos económicos de la empresa.

Además de los beneficios mencionados, el BBVA ofrece una amplia gama de servicios financieros, asesoramiento especializado y una sólida trayectoria en el sector bancario. Esto proporciona confianza y respaldo para nuestra empresa al optar por esta entidad para obtener el préstamo necesario.

En resumen, el BBVA es beneficioso para Clivel debido a sus condiciones favorables de bienvenida, la exención de comisiones y su experiencia en el sector bancario. Esto permitirá a Clivel contar con

el respaldo financiero necesario para cubrir gastos adicionales y seguir impulsando el crecimiento de la empresa.

4.4. Crowdfunding

El crowdfunding, a través de la plataforma Kickstarter, será una de las fuentes de financiación clave para nuestra empresa en etapas posteriores de su desarrollo. Esta opción permitirá a la empresa obtener respaldo financiero de personas interesadas en respaldar el proyecto y convertirse en parte de su comunidad de usuarios.

El modelo de financiación "todo o nada" de Kickstarter es beneficioso para Clivel, ya que asegura que se alcance un objetivo mínimo de financiamiento antes de que los fondos sean desembolsados. Esto brinda una mayor seguridad tanto a los contribuyentes como a la empresa, ya que si no se logra alcanzar la meta establecida, el dinero se devuelve a los participantes.

El crowdfunding a través de Kickstarter brinda la oportunidad de llegar a una audiencia más amplia y generar interés en el proyecto de la empresa. Al permitir que las personas contribuyan con pequeñas cantidades de dinero, se fomenta la participación y se crea una comunidad comprometida con el éxito de la empresa.

Además de la contribución financiera, ofreceremos beneficios a los usuarios que participen en el crowdfunding. Estos beneficios van desde símbolos en el perfil de usuario en la página de Clivel, hasta camisetas con el logo de la marca y libros firmados por la empresa. Estos incentivos ayudarán a fomentar la participación y el apoyo de la comunidad de usuarios.

En resumen, el crowdfunding a través de Kickstarter se convertirá en una fuente de financiación importante para la empresa en etapas posteriores de su desarrollo. No solo permitirá obtener fondos necesarios para el crecimiento de la empresa, sino que también involucrará a una comunidad comprometida y entusiasta en el proyecto.

5. Trámites de constitución y puesta en marcha

1. Alta en el censo de empresarios y profesionales: hay que registrarse como empresario, para tributar por los beneficios obtenidos. Se dará de alta presentando en hacienda el modelo 036 o 037 solicitando el alta del impuesto sobre actividades económicas. No conllevará ningún pago y se puede hacer de forma telemática.
2. Alta en el RETA: lo siguiente es darse de alta en el régimen especial de trabajadores autónomos, para cotizar la seguridad social.
3. Alta de socios y administradores en los regímenes de la SS: los socios y administradores deben darse de alta en la seguridad social.
4. Legalización de los libros contables: hay que llevar el registro de contables de la sociedad, estos son el libro de actas, de registro de socios, de registro de acciones nominativas y el registro de contratos.

5. Legalización del libro diario, libro de inventarios y cuentas anuales: hay que llevar la contabilidad del libro diario el cual refleja los asientos contables del ejercicio y el libro de inventarios donde están todos los bienes, derechos y deudas de una empresa.
6. Obtención del certificado electrónico: obligatorio para identificarse como propietario y posibilita la firma de documentos que se pueden presentar de forma electrónica.
7. Obtención de la licencia de actividad: en el ayuntamiento del municipio donde se instale habrá que pedir licencias de actividades e instalaciones y obras y licencia de funcionamiento.
8. Inscripción en organismos oficiales y/o registros: hay que comunicar el inicio de la actividad en las administraciones, autoridades y registros que correspondan.
9. Registro de ficheros de carácter personal: cualquier fichero de carácter personal deberá estar inscrito en el registro general de protección de datos de la agencia española de protección de datos.
10. Inscripción de la empresa en TGSS: para poder contratar trabajadores hay que solicitar inscripción de la empresa en la tesorería general de la seguridad social. Proporcionarán un número identificativo para la cotización de las personas que se contraten.
11. Afiliación y alta de los trabajadores en la SS: hay que dar de alta en la tesorería general de la seguridad social al personal que se contrate.
12. Alta de los contratos de trabajo: Trámite obligatorio en el cual se legaliza los contratos de trabajo para los trabajadores. Hay que hacerlo en un plazo no superior a 10 días hábiles desde la firma del contrato.
13. Comunicación de apertura del centro de trabajo: antes de los 30 días al inicio de la actividad hay que comunicar la apertura del centro de trabajo.
14. Obtención del calendario laboral: hay que exponer un calendario de trabajo en un lugar visible, cada año se hace uno y se consulta en la web de la TGSS.
15. Registro de signos distintivos: para tener protección jurídica de la empresa hay que registrarla en la oficina española de patentes y marcas (OEPM) del ministerio de industria.

6. Plan de marketing

6.1.DAFO

1. Debilidades:
 - Falta de reconocimiento de la marca, al ser una empresa nueva Clivel puede carecer de reconocimiento en el mercado lo que puede dificultar la capacidad de la empresa para competir contra otras del sector de las redes sociales y los videojuegos.

- Recursos limitados: uno de los principales problemas es el económico pues si no hay financiación suficiente puede afectar directamente al desarrollo y al funcionamiento de la aplicación.
- Problemas de comunicación interna: esto es una gran debilidad pues al ser una empresa reciente y con falta de experiencia puede surgir una falta de comunicación que puede provocar retrasos en entregas para la página además de ineficacia y un desarrollo más lento.
- Falta de personal: puede suponer una debilidad el personal que se contrata inicialmente pues puede llegar a ser poco ya que si la plataforma es un éxito y consigue una gran cantidad de usuarios entonces necesitaría más plantilla sobretodo para el soporte de la página web.

2. Amenazas:

- Cambios en las preferencias del usuario: las preferencias en las redes sociales pueden cambiar muy rápido. Hay que estar atentos constantemente a las tendencias del mercado.
- Regulaciones y políticas gubernamentales: hay que cumplir con las regulaciones para mantener la confianza del usuario y para evitar sanciones y pérdidas de reputación.
- Evolución tecnológica: la tecnología avanza demasiado rápido así que hay que estar al tanto de los avances tecnológicos para mantenerse relevante y competitivos en el mercado.
- Cambios en el mercado de los videojuegos: hay que adaptarse a las tendencias para garantizar un éxito a largo plazo.

3. Fortalezas:

- Infraestructura moderna: al ser una empresa creada recientemente dispone de recursos de alta tecnología los cuales ayudan a los desarrolladores a poder programar en un entorno veloz y actualizado lo que se traduce en mayor rendimiento a la hora de solucionar errores o problemas que tengan los clientes.
- Plataforma intuitiva y fácil de usar: es una plataforma amigable y fácil de usar, lo que permite a los usuarios navegar de manera sencilla.
- Contenido diverso: Hay gran variedad de contenido lo que hace que pueda atraer a más usuarios con diferentes intereses y preferencias.
- Recursos financieros: clivel dispone de muchos recursos financieros y de un gran apoyo por parte de la comunidad que puede aportar a la plataforma como de todas las fuentes de financiación y de subvención.

4. Oportunidades:

- Crecimiento en la industria de los videojuegos: la industria de los videojuegos sigue en crecimiento con cada vez más usuarios, se puede capitalizar esta oportunidad creando un espacio interactivo dedicado a los videojuegos.

- Aumento de la interacción social en línea: la interacción social en línea se ha convertido en una parte muy importante de la vida de muchas personas por lo que se puede aprovechar esta oportunidad para ofrecer una plataforma donde los usuarios puedan conectarse, comunicarse y compartir experiencias.
- Colaboraciones con influencers y marcas: para atraer a más usuarios se puede hacer colaboraciones con influencers y marcas de videojuegos para aumentar la popularidad y fortalecer la posición en el mercado.
- Expansión a nuevas plataformas: se puede expandir a dispositivos móviles y consolas de videojuegos para llegar a una audiencia más amplia y mejorar la experiencia de usuario.

6.2.Productos a vender.

Como empresa ofrecemos una plataforma gratuita para los usuarios, pero también se buscan diversas formas de obtener ingresos y monetizar el servicio que proporcionamos. Existen varias estrategias que implementaremos con el objetivo de generar beneficios para nuestra empresa.

En primer lugar, se puede aprovechar el potencial de la publicidad y los patrocinios. Podemos ofrecer espacios publicitarios dentro de la plataforma para que marcas y empresas relacionadas con la industria de los videojuegos promocionen sus productos o servicios. Asimismo, establecer acuerdos de patrocinio con compañías permitirá destacar ciertos productos en la plataforma, generando ingresos a través de estas asociaciones estratégicas.

Además de la versión gratuita, ofreceremos una suscripción premium con características y beneficios exclusivos. Esta suscripción podría proporcionar acceso temprano a nuevas funcionalidades, contenido exclusivo y ventajas competitivas en torneos y eventos. Al ofrecer un valor agregado a través de la suscripción premium, podemos obtener ingresos recurrentes de aquellos usuarios que deseen disfrutar de una experiencia mejorada.

Otra forma de obtener ingresos es a través de la venta de productos digitales. Cuando la empresa obtenga reconocimiento podremos hacer acuerdos con marcas de videojuegos las cuales nos ofrecerán códigos de skins que son aspectos de personajes y armas de videojuegos, estos serán exclusivos de la plataforma los cuales se conseguirán pagando una pequeña suma de dinero para hacer que sea accesible a más público y atraiga a más jugadores a la plataforma. Al proporcionar una plataforma para estas transacciones, podremos recibir una comisión por cada venta realizada.

Además, buscaremos oportunidades para organizar nuestros propios eventos y torneos presenciales de videojuegos. Estos eventos serán una forma de promover la marca y generar ingresos a través de diversas fuentes. Los torneos serán retransmitidos en vivo a través de la plataforma de streaming Twitch, lo que permitirá ampliar el reconocimiento de la marca y llegar a un público más amplio.

Durante estos eventos, podremos generar ingresos a través de varias vías. En primer lugar, se ofrecerán entradas para asistir a los torneos en persona, estas, habrá dos tipos de entradas, la entrada simple la cual podrás tener un asiento en el evento y la entrada premium en la que podrás tener un asiento en una zona más cercana a los jugadores, estas entradas proporcionará una fuente de

ingresos directa. Además, se venderá bebida y comida para todos los espectadores además de pulseras exclusivas del día del torneo como recuerdo, también se establecerán acuerdos de patrocinio con marcas y empresas relacionadas con la industria de los videojuegos, quienes podrán promocionar sus productos o servicios durante los eventos. Estos patrocinios contribuirán tanto a los ingresos como a la visibilidad de Clivel.

Adicionalmente, aprovecharemos la plataforma de streaming Twitch para obtener ingresos por suscripciones. Los espectadores podrán suscribirse al canal de Clivel en Twitch, lo que les dará acceso a contenido exclusivo, emoticonos personalizados y otras ventajas. Las suscripciones de Twitch generarán ingresos recurrentes para la empresa y fortalecerán aún más su reconocimiento en la comunidad de jugadores.

A través de la organización de eventos y torneos propios, y la promoción de la marca en Twitch, estaremos en una posición favorable para ampliar el reconocimiento, atraer nuevos usuarios y generar ingresos adicionales.

Estas estrategias de monetización, combinadas con una sólida planificación de negocio y un análisis detallado del mercado, permitirán a nuestra empresa obtener los ingresos necesarios para mantener y hacer crecer la plataforma. Es fundamental adaptar estas estrategias a medida que evoluciona el mercado y las necesidades de los usuarios, buscando siempre proporcionar un valor excepcional y una experiencia satisfactoria para todos los usuarios de Clivel.

6.3.Comunicación y distribución.

La comunicación y distribución de la empresa se basará en una estrategia integral de marketing digital para maximizar su alcance y promover la plataforma de manera efectiva. Se implementarán diversas tácticas y canales para llegar a un público amplio y diverso de jugadores y entusiastas de los videojuegos.

En primer lugar, se utilizarán las redes sociales como herramienta clave para promover Clivel y mantener una presencia activa en línea. Se crearán perfiles en plataformas populares como Facebook, Instagram, Twitter y YouTube, donde se compartirán contenidos relevantes, actualizaciones de la plataforma, noticias de la industria y promociones especiales. Además, se fomentará la interacción con los usuarios a través de concursos, encuestas y la respuesta oportuna a sus comentarios y consultas.

El uso de influencers será una estrategia importante para aumentar la visibilidad y credibilidad de Clivel. Se establecerán colaboraciones con influencers y creadores de contenido destacados en la comunidad de videojuegos. Estos influencers podrán promocionar Clivel en sus canales y compartir su experiencia positiva con la plataforma, lo que ayudará a atraer a nuevos usuarios y generar confianza en la marca.

La participación en conferencias y ferias de videojuegos también será parte integral de la estrategia de comunicación y distribución de Clivel. Estos eventos brindarán la oportunidad de presentar la plataforma, interactuar con la comunidad de jugadores, establecer contactos con otros profesionales de la industria y generar interés en posibles colaboraciones y asociaciones.

Además, se buscarán colaboraciones estratégicas con marcas relevantes en la industria de los videojuegos. Esto puede incluir acuerdos de patrocinio, promociones conjuntas y la participación en

eventos o campañas de marketing conjuntas. Estas colaboraciones permitirán ampliar la visibilidad de Clivel y alcanzar a un público más amplio.

La difusión de Clivel también se llevará a cabo a través de podcasts, donde se podrá participar como invitado en programas relacionados con videojuegos y tecnología. Esto permitirá llegar a audiencias específicas y transmitir los valores y beneficios de la plataforma.

Por último, se establecerán relaciones con medios de comunicación relevantes, tanto prensa especializada como blogs y sitios web destacados en la industria de los videojuegos. Se enviarán comunicados de prensa, se buscarán oportunidades de entrevistas y se colaborará con estos medios para generar cobertura y aumentar la visibilidad de Clivel.

En resumen, la estrategia de comunicación y distribución de Clivel se basará en el uso de marketing digital, redes sociales, influencers, conferencias, colaboraciones con marcas, podcasts y relaciones públicas. A través de estas acciones, la plataforma se promoverá de manera efectiva, llegando a un público amplio y generando interés en la comunidad de jugadores.

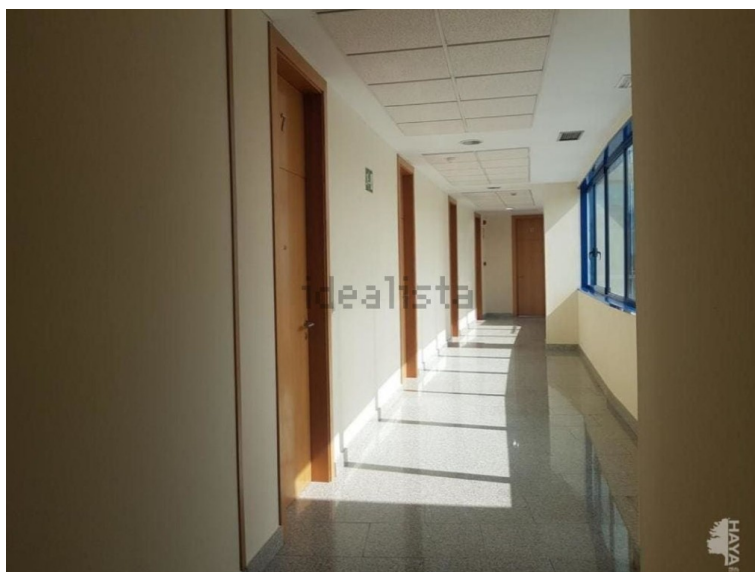
7. Plan de operaciones

La empresa se localizará en la avenida de San Jerónimo pues tiene buena accesibilidad tanto por carretera como por transporte público, lo que facilita el desplazamiento de los empleados, la infraestructura es grande y moderna y también es una zona empresarial que ha crecido mucho en los últimos años además de que es una zona próxima a clientes objetivos al poder establecer relaciones más sólidas y brindar un mejor soporte de atención al cliente.



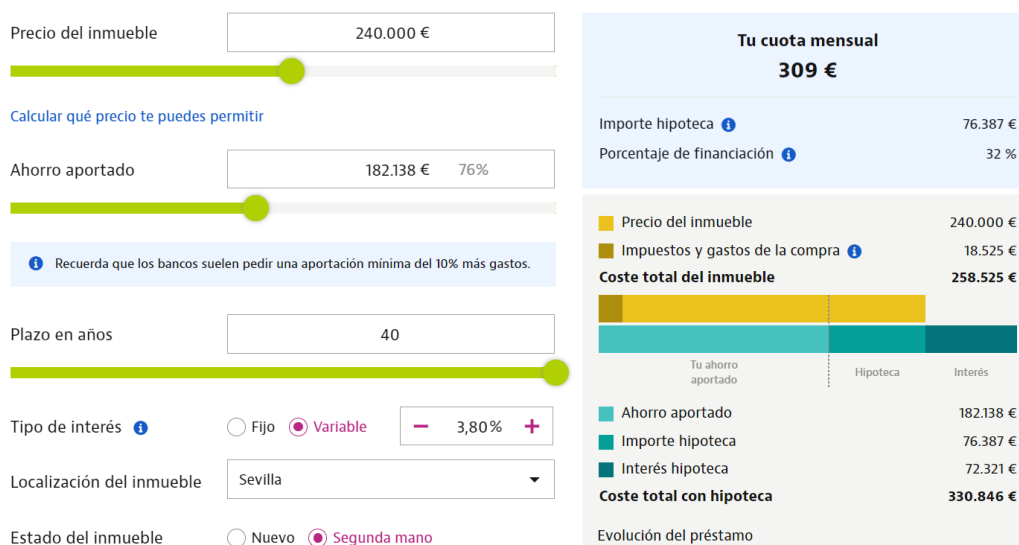
Esa foto es del edificio actualmente, además hay fotos por dentro.





El coste de este edificio para tener esas oficina sería el siguiente:

Simulador de hipotecas



Se pagarían 309€ mensuales además de tener una hipoteca por haber bajado el precio real pues al crecer como empresa se pagará a largo plazo.

Aprovisionamiento y existencias:

- Portátiles: se programará con portátiles ASUS ROG Strix G15 en PcComponentes los cuales tienen un precio de 919,00€ y se comprarán inicialmente 25 equipos.



ASUS ROG Strix G15 G513RC-HF094 AMD Ryzen 7 6800H/16GB/512GB SSD/RTX3050/15.6"

919€ PVP: 1139,01€ DTG: -19%
Más bajo: 869€
★★★★★ (27) | Review

Vendido y enviado por PcComponentes

Marca: **Asus** - P/N: G513RC-HF094 | Cod. Artículo: 10668663

Cantidad:

Promoción: **Ofertas portátiles!!!**

[Añadir al carrito](#) [Comprar](#)

Envío: **Envío GRATIS**
Devolución: **Devolución GRATIS**

- Servidores: se necesitan servidores dedicados, uno de gama media costará alrededor de 3.000€
- Impresoras y escáneres: se comprarán el modelo DCP-L3550CDW que cuesta 360,99€ y se comprarán 2 en PcComponentes.



Brother DCP-L3550CDW Multifunción Láser Color Wifi Dúplex

360,99€ PVP: 440,69€ DTG: -12%
★★★★★ (130) | Review

Vendido y enviado por PcComponentes
Otros vendedores 30

Marca: **Brother** - P/N: DCPL3550CDW | Cod. Artículo: 170185

Cantidad:

[Añadir al carrito](#) [Comprar](#)

Envío: **Envío GRATIS**
Devolución: **Devolución GRATIS**

Envío a domicilio: **¡En stock! ¡Recibelo el lunes 22 de mayo!**

Disponibilidad en tienda: **Ver disponibilidad***

- Licencias de windows 11: cuestan 19,99€ cada una, se compran 25.
- Escritorios: las mesas oficina cuestan 145,00€, se comprarán 20.



- Sillas: hay sillas de oficina a 32,89€ en AliExpress, se comprarán 40.

白框灰网
滑轮款
带3D头枕
带逍遥
海绵坐垫

Silla ergonómica de ordenador para el hogar, asiento de oficina con respaldo largo cómoda para juegos, dormitorio de estudiantes, silla de estudio

5% de descuento extra

★★★★★ 2.0 ~ 1 Valoración

€ 32,39 € 49,83 **35% Descuento**

Precio con IVA incluido

Color: White frame gray net

Cantidad: 998 unidades disponibles

- Estanterías: hay estanterías grandes en AliExpress por un precio de 58,99€, se comprarán 4.



- Archivadores: hay archivadores en Amazon por 50,99€, se comprarán 30.



- Monitores: hay monitores FullHD en PcComponentes por 119€, se comprarán 30.

MSI PRO MP241CA 23.6\" LED FullHD 75Hz Curva

119€ PVP ~~149€~~ DTA. **-20%**

Opina | Review

Vendido y enviado por PcComponentes

Otros vendedores 5

Marca: MSI - P/N: 9S6-3PA9CT-024 | Cod. Artículo: 10656087

Cantidad:

Promoción: **Semana de Internet**

Añadir al carrito

Envío: **Envío GRATIS**

Devolución: **Devolución GRATIS**

Envío a domicilio: **¡En stock! ¡Recíbelo el lunes 22 de mayo!**

Disponibilidad en tienda: **Ver disponibilidad***

- Conexión a Internet: Movistar ofrece una oferta de 80,17€, 1Gb de fibra para de 1 a 9 trabajadores por lo que para que llegase a todos los trabajadores se necesitarían 3 routers.
- Gastos de luz: estimación de aproximadamente 300€.
- Gastos del agua: estimación de 60€ al mes.
- Seguros: entorno a 500€ mensuales por trabajador.

Plan de inversiones y gastos generales.

Concepto	Coste estimado
Portátiles	22925
Servidores	3000
Impresoras y escáneres	721,98
Licencias	499,95
Escritorios	2900
Sillas	1319,2
Estanterías	235,96
Archivadores	1529,7
Monitores	3570
Conexión a internet	240,51
Gastos de luz	300
Gastos del agua	60
Seguros	12500
Renta	309
Total	50111,3

Esa sería la inversión inicial para poder arrancar el proyecto.

8. Conclusión

El plan de negocio de Clivel tiene un gran potencial para poder introducirse en el mercado de las redes sociales. Después de analizar todo lo que conllevaría arrancar este proyecto, conlleva un gran riesgo pues el precio a pagar es alto pero las recompensas pueden ser muy grandes y pueden crecer exponencialmente con el tiempo.

Si todo se ejecuta correctamente y mediante esfuerzo y constancia se puede lograr un plan exitoso que a largo plazo puede ser muy rentable y además hacer crecer la empresa y ampliar la aplicación con nuevos objetivos y áreas a explorar además de hacer de la empresa un bien muy valioso.

En conclusión, creo que este plan es bueno aunque conlleve riesgos y que en un mercado tan cambiante como el de las redes sociales y los videojuegos cuanto antes se desarrolle este plan mejor y más beneficios puede llegar a dar.