

NOMBRE EMPRENDEDOR/A: Kevin Rosales Martinez

NOMBRE DE LA EMPRESA: SPORT-FLASHAPP

RAZÓN SOCIAL: SPORT-APP

1.- PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y DEL EMPRENDEDOR.

1.1 Explica tu motivación para emprender y las características personales que consideras son útiles para emprender.

Mi principal motivación para empezar a emprender ha sido la posibilidad que me ofrece el poder crear una idea propia en algo real. Poder crear una aplicación propia desde cero, que funcione como queremos, que sea útil y pueda ofrecer beneficios mayores a los de un trabajo por cuenta ajena.

Optar a ganar más dinero siempre es una motivación a tener en cuenta, a pesar de que en las primeras fases de la empresa el esfuerzo que supone llevar a cabo a todo sea grande.

Algunas de las características que debe tener un emprendedor son por ejemplo, saber aceptar el riesgo que supone poner en marcha una empresa, hay que poner un capital en riesgo y tener acceso a las tecnologías, debe conocer el negocio, disponer de conocimientos de administración y gestión al igual que habilidades personales y sociales. También hay que ser creativo y tener tendencia a la innovación para no quedarse atrás, persistencia, mucha confianza en uno mismo y a la vez honradez para ser capaz de tomar las decisiones correctas que lleven a la empresa a un buen puerto.

2.- IDEA DE NEGOCIO

2.1 Redacta tu idea de negocio aportando una propuesta de valor y dos objetivos a medio plazo,

La idea de negocio está enfocada a clubes semi-profesionales y profesionales. El negocio se encuentra en ofrecer a clubes deportivos una herramienta en forma de aplicación que permita una mejor y más eficaz organización de todos los componentes que tiene el club a su disposición. Tanto de recursos humanos como del material, permitirá saber a los entrenadores y directiva, quien acude a los entrenamientos y a los partidos, tener un control del uso de pistas y material para ayudar a una mejor gestión y que todos los integrantes del club puedan beneficiarse de todos los servicios del club.

La propuesta de valor de nuestra empresa es ofrecer a los clubes una forma más dinámica y eficaz de poder gestionar todo su material, y organizar al personal de una forma mucho más rápida. Todo este trabajo que anteriormente se hacía a papel o directamente ni se hacía, ahora se podrá gestionar a través de un simple móvil o PC.

Objetivos a medio plazo de la empresa es una expansión de 10 clubes deportivos semi-profesionales por toda la comunidad valenciana y conseguir que 1 equipo profesional utilice nuestros servicios.

3.- EL MERCADO

3. 1 Explica a qué tipo de mercado se acerca más tu producto, analizando si hay marcas, si la competencia son empresas pequeñas o hay alguna empresa líder y explicando cuál es la estructura que tiene.

La empresa se acerca a un tipo de mercado Monopolística, aunque no sería exactamente así. No existe actualmente otra empresa que ofrezca los mismos servicios que buscamos ofrecer nosotros, sin embargo, si hay algunas otras empresas que pueden llegar a parecerse. Es un sector en auge por lo que otras empresas llegaran próximamente.

Un ejemplo de una empresa que puede considerarse competencia puede ser Presupuesto App Valencia, la cual se dedica a crear aplicaciones específicas para empresas medianas y grandes.

3.2. Describe los criterios de segmentación y tu cliente objetivo.

En un principio nuestra segmentación es muy específica, buscamos empresas deportivas. Por lo tanto, podemos hacer una segmentación de mercado Geográfica, para empezar por la comunidad valenciana, en un futuro no se descarta ampliar esta segmentación. Por profesión, ya que buscamos clubes deportivos.

Nuestro objetivo cliente es todo club deportivo que necesite de alguna herramienta para gestionar sus bienes.

3.3 Explica qué elementos del entorno general pueden afectar más a tu empresa a corto y medio plazo.

Entorno general de las empresas o macro entorno afecta a las empresas en su actividad diaria, algunos de los factores generales se pueden analizar en P.E.S.T.:

Factores políticos-legales, la legislación que afecta a la actividad de la empresa, normativa general, impuestos...

Económicos, momentos de crecimiento crisis económica como la actual, pueden afectar en gran medida a nuestra empresa. El desempleo o la existencia de recursos humanos cualificados

Socioculturales, El estilo de vida de la gente, hábitos de consumo, costumbres... Si es una población propensa hacer deporte es mucho más beneficioso para nosotros que algún otro lugar donde se ejerce menos deporte.

Tecnológicos, el nivel de desarrollo del país o inversión en IDI es un factor que nos afecta puesto que la tecnología empleada en nuestro producto es reciente.

3.4 Identifica las empresas que son tu competencia, analizando sus productos, marca, calidad, precios, promoción y distribución que utilizan.

Como he mencionado anteriormente, no existen actualmente empresas con competencia directa en nuestro sector, pero si hay algunas empresas que podrían hacer parte del trabajo de nuestra empresa.

Venden aplicaciones de gestión de inventario de empresa, aunque existen algunas aplicaciones más generales gratuitas, la calidad de estas no son muy elevadas. Hacer una aplicación para una empresa específica suele rondar el precio de los 15.000€, este precio es una estimación que nos ofrece la empresa Presupuesto App Valencia en páginas web. Se publicitan a través de internet y aplicaciones que ellos mismos crean.

3.5. Análisis DAFO

El DAFO sirve para hacer un análisis general de nuestra empresa y del entorno que lo rodea.

FORTALEZAS: Nuestros puntos fuertes como empresa es ofrecer un producto de calidad y específica al gusto del cliente. Una atención exclusiva y un conocimiento del sector muy amplio. Disponer de trabajadores cualificados para el puesto cuyo interés es ver crecer la empresa.

DEBILIDADES: Los puntos débiles que más nos pueden afectar es el entrar en un terreno inexplorado, ya que hablamos de un nuevo sector y falta experiencia. Tenemos muchos conocimientos, pero en la gestión de una empresa somos nuevos y eso puede afectar a nuestra gestión.

OPORTUNIDADES: Intentamos explorar los nuevos nichos de negocio que se encuentran a nuestra disposición, como por ejemplo: Un mercado nuevo que tiene posibilidades de crecer, también al ser un nuevo mercado no tenemos competencia directa y eso es muy bueno, toda la demanda pasa por nuestra empresa.

AMENAZAS: Los factores que pueden poner en riesgo nuestra empresa. Existe la posibilidad de que alguna empresa más experimentada se introduzca de lleno en nuestro mercado y nos arrebathe gran parte de la demanda. Si entran nuevas empresas, quizás pueden rebajar los costes y así bajar el producto o hacerlo con más calidad gracias a su experiencia.

3.6 Localización de la empresa (explica dónde te localizas y los factores que determinan esa localización)

Una de las mejores localizaciones de nuestra empresa es cerca de los clientes, ya que a nosotros situarse cerca de polígonos industriales para un mejor transporte de productos no nos afecta. Por lo que debemos situarse pensando en el sector de servicios y no del industrial.

Los costes y características del local, el precio del alquiler, metros del local y características del espacio si son adecuados para nuestro negocio. Podemos decidir donde situarnos, pues no hace falta mucho material para poder trabajar.

La legislación y ayudas públicas de la comunidad es una importante razón para decidir la localización, ya que nosotros podremos trabajar casi en cualquier dado, siempre buscaremos, en la medida de lo posible una comunidad que nos favorezca económicamente.

3.7. Responsabilidad social corporativa que puede tener tu empresa (explica si vas a utilizar alguna práctica).

Nuestra empresa con el cumplimiento de la RSC, que se define por la gestión de una empresa ética y transparente, ayudara en el entorno de sociedad, ayudara en su entorno con apoyos a instituciones locales etc.

La empresa tendrá personas, y en un futuro un departamento, que se dedique hacer eventos de ayudas contra la obesidad infantil promocionando el deporte como una de las vías para tener una vida sana. Programas de nutrición infantil para ayudar a nuestros pequeños y no tan pequeños a llevar una dieta equilibrada, que junto con el deporte les ayudara a mantenerse en un buen estado de forma físico y mental, a la vez promocionara los clubes deportivos municipales ayudando a la economía y negocios más cercanos a la gente.

Por lo que en definitiva, tendremos una parte de empresa social que pretende resolver un problema social y a la vez fomenta el deporte que es parte de lo que se beneficia nuestra empresa.