Plan de empresa

Empresa e Iniciativa Emprendedora 2022/2023

Iker Nieto Garrido

2ºSMR

Contenido

[La idea de negocio y la forma jurídica 5](#_Toc129608511)

[La idea 5](#_Toc129608512)

[La forma jurídica 5](#_Toc129608513)

[La segmentación y el mercado 5](#_Toc129608514)

[*El mercado: cuotas, estructura y precio de equilibrio* 6](#_Toc129608515)

[Tipo de mercado 6](#_Toc129608516)

[Criterios de segmentación 6](#_Toc129608517)

[Varios segmentos y estrategias de segmentación 6](#_Toc129608518)

[Los early adopters o primeros adoptantes 7](#_Toc129608519)

[El entorno general de la empresa 7](#_Toc129608520)

[El entorno general: PEST 7](#_Toc129608521)

[Factores tecnológicos, son ideales. Hay gran innovación para poder hacer grandes páginas web, cada vez de mejor calidad 7](#_Toc129608522)

[El entorno específico del sector 7](#_Toc129608523)

[Grado de competencia del sector: rivalidad de empresas actuales 8](#_Toc129608524)

[Grado de competencia del sector: entrada de nuevas empresas 8](#_Toc129608525)

[Amenaza de productos sustitutivos 8](#_Toc129608526)

[Poder de negociación de clientes y proveedores 8](#_Toc129608527)

[Listado de empresas 9](#_Toc129608528)

[Las mejores empresas de la competencia 9](#_Toc129608529)

[Análisis de la competencia directa 9](#_Toc129608530)

[Análisis DAFO 10](#_Toc129608531)

[Análisis CAME 10](#_Toc129608532)

[Análisis de factores de localización 11](#_Toc129608533)

[Misión, visión, valores, imagen corporativa 11](#_Toc129608534)

[Responsabilidad social corporativa 12](#_Toc129608535)

[Planeando la estrategia y el marketing 12](#_Toc129608536)

[Marketing estratégico, el posicionamiento 12](#_Toc129608537)

[Posibilidad de océanos azules 12](#_Toc129608538)

[Fase del ciclo de vida del producto 12](#_Toc129608539)

[Niveles del producto 13](#_Toc129608540)

[Estrategias del producto 13](#_Toc129608541)

[La publicidad 13](#_Toc129608542)

[Estrategia de precio 14](#_Toc129608543)

[Fijación de precios 14](#_Toc129608544)

[Estrategia de promoción o comunicación 14](#_Toc129608545)

[La fidelización 14](#_Toc129608546)

[La marca 15](#_Toc129608547)

[Estrategia de distribución 15](#_Toc129608548)

[La venta directa 15](#_Toc129608549)

[El tipo de canal 16](#_Toc129608550)

[Actividades de atención al cliente 16](#_Toc129608551)

[Plan de producción, aprovisionamiento, análisis de costes 16](#_Toc129608552)

[Plan de producción 17](#_Toc129608553)

[La selección de proveedores 17](#_Toc129608554)

[Financiación 17](#_Toc129608555)

[Inversión y gastos iniciales 17](#_Toc129608556)

[Cuenta de pérdidas y ganancias prevista para el primer año 18](#_Toc129608557)

[Plan de tesorería 18](#_Toc129608558)

[Entrevista de problema, prototipo y entrevista de solución 20](#_Toc129608559)

[Entrevista de problema 20](#_Toc129608560)

[El prototipo 21](#_Toc129608561)

[Conclusiones de la entrevista de solución 21](#_Toc129608562)

[Conclusiones 21](#_Toc129608563)

Bussiness Canvas

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Socio clave  El único socio clave que necesito sería el proveedor de hosting. Con este haría un acuerdo para poder alojas las páginas de mis clientes por un precio unitario reducido, ya que el volumen va a ser grande | Actividades clave  Las actividades clave de mi empresa serán el desarrollo de las páginas web, con especial énfasis en el mantenimiento de estas, ya que sería la fuente de ingresos más segura que habría. Sin embargo, tampoco se dejaría de lado el desarrollo | Propuesta de valor  Para cubrir las necesidades de mis clientes, ofreceré diseños de calidad a precios baratos. Además les brindaré una publicidad adicional a precio reducido, una nueva plataforma de venta y un aporte de seriedad a la imagen empresarial  Mi ventaja competitiva es la posibilidad de ofrecer precios más bajos que la competencia, mientras mantengo los diseños profesionales y de calidad, mientras mantengo una buena comunicación con el cliente  Los clientes me elegirán entre otras propuestas por los precios bajos. | | **Relaciones con los clientes**  La realización de los pedidos se realizará por email. El "feedback" también se recibirá por email, por el envío de un formulario a los clientes para que estos den sus sugerencias y sus valoraciones del servicio  La comunicación durante el proceso se podrá realizar por el método que el cliente prefiera, por ejemplo, email, WhatsApp o cualquier otro servicio de mensajería instantánea | Segmentos de clientes  Me dirigiré al mercado de pequeñas y medianas empresas y emprendedores que todavía no han comenzado su negocio. Me dirigiré sobre todo, a aquellos que no tengan un presupuesto muy amplio para hacer su página web. Preferiblemente, la segmentación del mercado será por profesión, emprendedores y pymes, económicos, que no tengan un presupuesto muy amplio para contratar la página, y preferiblemente geográficos, que vivan cerca de mí |
| Recursos clave  Los recursos clave materiales son un ordenador con un navegador y un editor de código, ambos gratuitos, y una buena conexión a Internet. El recurso humano clave sería yo. En un principio, no haría falta nadie más en el negocio | Canales  Cómo mi producto no es algo tangible, la entrega es algo distinta a lo habitual con un producto físico. Para entregar la página, el cliente tiene que dar el visto bueno a la página y hacer el pago. Entonces desplegaremos la página y la haremos visible para todo el mundo. Hasta entonces se le proporcionarán unas credenciales al cliente, con las que podrá ver la página para ver el progreso de esta |
| Estructura de costes  Los mayores costes serían electricidad, Internet, posible alquiler de oficina (en caso de crecimiento futuro), hosting para el sitio propio y renovación del certificado SSL del sitio propio. El hosting y la renovación del certificado SSL para los sitios de los clientes podría considerarse un coste, sin embargo en el precio de mantenimiento vienen incluidos | | | **Fuentes de ingresos**  La primera es el pago del cliente cuándo se le entrega la página. Es un pago único. Una vez el cliente diga lo que quiere, se le hará un presupuesto con esas características.  La segunda es la suscripción para el mantenimiento de la página. No tiene permanencia ni compromisos, y se incluirá las renovaciones anuales pertinentes, además de ajustes relacionados con la seguridad de la página y pequeños cambios en el diseño a petición del cliente | | |

# La idea de negocio y la forma jurídica

## La idea

**Actividad: ¿Que actividad se va a realizar, qué productos se van a vender?**

   Voy a hacer desarrollo *freelance* de páginas web y voy a vender páginas web personalizadas, con creación de marca incluida, según el producto elegido

**Clientes. ¿A quiénes se va a vender el producto? ¿Están dispuesto a pagar por ello?**

    Se va a vender el producto a emprendedores con una idea de negocio que no tengan los conocimientos técnicos para hacer una página web que de visibilidad a su marca

**Problema o necesidad: ¿Qué necesidad o problema está resolviendo?**

    Resuelve la necesidad de empresarios sin conocimientos técnicos a ser propietarios de una página web que de a conocer su marca

**Propuesta de valor: ¿Qué se ofrece para que os compren a vosotros? ¿En qué os diferenciáis de la competencia?**

    Además de precios bajos, ofrezco páginas web totalmente personalizadas. Además ofrezco configuración de CMS Wordpress para una configuración de página web sencilla

**Objetivo a 1 año: ¿Qué pretendéis a corto plazo?**

    Haber hecho varios proyectos, preferiblemente 2 o 3 más grandes, para poder poner una sección de trabajos previos para poder atraer a más clientes. Habiendo adquirido dicha experiencia, sería útil almacenar patrones funcionales para poder realizar las páginas web de manera más rápida y centrarme más en el diseño y no tanto en los bloques funcionales

## La forma jurídica

La forma jurídica que utilizaría en un principio sería un empresario individual, por varias razones:

* La primera y más importante, en un principio sería el único socio
* No dispongo del capital suficiente para establecer una SL
* Y los beneficios previstos en un principio serían reducidos
* Hay ayudas para autónomos y la contratación de posibles trabajadores

# La segmentación y el mercado

## El mercado: cuotas, estructura y precio de equilibrio

a) Cuota de mercado: En tu producto, ¿existen empresas que tienen mayor cuota de mercado, o hay muchas pequeñas que se lo reparten? ¿A qué cuota aspirarías?

Sí, existen empresas más grandes como IONOS, que tienen mayor capacidad de marketing, por ejemplo, pueden permitirse anuncios en televisión. Sin embargo, las páginas que producen parecen clónicas y no dan una atención tan personalizada. También hay particulares que se anuncian por Internet y ofrecen páginas web muy bien hechas pero no están tan masificados. Aspiraría a una cuota que me permita mantenerme con posibilidad de crecimiento, y en el futuro ir aumentando la cuota para poder emplear a más gente y aumentar el rendimiento

b) En la estructura dle mercado a dónde te diriges: ¿hay intermediarios y prescriptores?

En el mercado dónde me dirigo no hay intermediarios, si una persona quiere hacer una página web la contrata directamente al programador que la elabora. Y tampoco hay prescriptores, si una persona la necesita busca en Internet y la puede comprar

c) ¿Cuál es el precio de equilibrio de mercado dónde la oferta se iguala a la demanda? Pon ejemplos de algunos productos

Una página compleja, robusta y grande puede llegar a los 6000€ con un plazo de entrega de 30 días, aunque el precio de equilibrio sería 3000

Una página más simple y pequeña (una sola página) llega a los 50€ con una entrega de 5 días, aquí el precio de equilibrio sería 150€

En el caso de que los plazos de entrega sean más reducidos los precios serán más altos

## Tipo de mercado

El tipo de mercado es el tipo D. Se distingue por la marca y hay que diferenciarse también por marca de la competencia, por lo que sería una competencia monopolística. Hay muchos desarrolladores, algunos se centran en sitios web baratos y más pequeños y otros que se centran en sitios web de mayor calidad, mejor diseño y mayor robustez. Por este motivo la mayor parte de los desarrolladores tienen que distinguirse creando su propia marca con su propio estil

## Criterios de segmentación

Utilizaría criterios de profesión, de empresa y, en menor medida, geográficos.

Me centraría en emprendedores que necesiten una página web para su negocio o en empresas, preferiblemente pequeñas de mi localidad, que no tengan una página web para promocionar su negocio o que esta sea muy básica y de poca calidad

## Varios segmentos y estrategias de segmentación

Los early adopters de mi negocio serían pequeños negocios que necesitan una página web para promocionar su negocio o crear una buena imagen empresarial o empresas que necesiten actualizar su página web

## Los early adopters o primeros adoptantes

 En principio habría dos segmentos de clientes en el mercado:

    - Pequeñas empresas locales ya establecidas, a las que no les importaría arriesgarse un poco más con una página web que haya hecho un novato, porque ya han conseguido a su clientela. Sería el primer segmento al que me acercaría

    - Emprendedores que quieren llevar a cabo una idea de negocio, en principio este grupo sería mayor. Al estar empezando con una idea no tendrían tano margen para arriesgarse por lo que es menos probable que le den una oportunidad a un novato. Este sería un segundo segmento al que me acercaría más adelante cuando ya tuviese suficiente experiencia

Para ambos nichos utilizaría una estrategia concentrada, ya que el resto de la población no necesita una página.

A los primeros clientes del primer nicho, me ofrecería a hacer la página web de forma gratuita, para así conseguir experiencia y ejemplos de mi trabajo. Una vez realizados estos primeros trabajos, empezaría a cobrar las tarifas.

Paralelamente a estos trabajos, publicaría mis servicios en Internet y, más concretamente, en páginas de contratación de servicios freelance. Así llamaría la atención de emprendedores que quieren realizar sus ideas de negocio

# El entorno general de la empresa

## El entorno general: PEST

Los factores políticos no son los más propensos, si bien hace poco anunciaron una bajada de la cuota de autónomos, sigue siendo muy complicado ser emprendedor en España

Los factores económicos son bastante malos. Hay mucha inflación y estamos a punto de entrar en recesión. Parece que la cosa vaya a cambiar, con la subida de precios moderándose, sin embargo, la situación sigue siendo bastante mala

Factores sociales, son buenos. Hay mucha gente que busca emprender por distintas situaciones en su vida por lo que son potenciales clientes de mi negocio

## Factores tecnológicos, son ideales. Hay gran innovación para poder hacer grandes páginas web, cada vez de mejor calidad

## El entorno específico del sector

El entorno del sector es cambiante y dinámico. Hay muchos cambios en las tecnologías que se suceden con gran rapidez y hay muchas nuevas tecnologías con las que estar al día. los conocimientos son complejos ya que no cualquier persona puede hacer una página web de calidad. La integración es dispersa, hay mucha gente ofreciendo el mismo tipo de producto, con distintos niveles de calidad y a distintos precios, pero una página web al fin y al cabo.

## Grado de competencia del sector: rivalidad de empresas actuales

* El número de empresas es amplio. Hay muchas empresas y particulares que ofrecen el mismo producto
* El crecimiento del sector es enorme. Cada vez más gente necesita una página web para su negocio. Personalmente, sé por mi padre que hay mucha demanda de este producto y la empresas que ya existen les cuesta absorber la producción.
* Para diferenciar el producto de la competencia es necesario diferenciarte por estilo, el diseño y personalidad de la página web, y por precio, normalmente una pequeña empresa no quiere dedicar una gran parte de su presupuesto a una página web que no es totalmente fundamental para su negocio
* El exceso de capacidad de producción es nulo, incluso negativo. Las empresas ya existentes tienen problemas para absorber toda la demanda que se produce
* Para mí si que habría ciertas barreras de salida del sector, ya que no podría pasar a otros aspectos de marketing digital, por lo que si el sector pierde influencia o rentabilidad, me sería difícil salir de él

## Grado de competencia del sector: entrada de nuevas empresas

* Una empresa no tendría que invertir mucho para entrar. Solo hace falta un equipo informático. El resto de las herramientas para desarrollar páginas son gratis online. El servicio de un hosting tampoco es excesivamente caro
* Sí, otras empresas pueden ofrecer un producto distinto al mío. No tengo una marca diferenciada.
* Los canales de distribuidores de herramientas de desarrollo están abiertos a todo el mundo. Mayoristas y minoristas no son necesarios en este mercado
* Los requisitos legales para la empresa son los mismos que para cualquier otra empresa

## Amenaza de productos sustitutivos

Algunos productos sustitutivos pueden ser los sistemas gestores de contenido, que permiten gestionar una página web de una manera más sencilla. No llegan a abarcar la misma necesidad pero, sí que pueden ser sustitutivos

## Poder de negociación de clientes y proveedores

Los proveedores tienen cierto poder de negociación. Hay bastantes proveedores y los clientes pueden cambiar si uno no les gusta. Sin embargo, los clientes rara vez pueden negociar precios y condiciones, ya que no hacen una cantidad de compras muy grande.

Los clientes tampoco tienen mucho poder de negociación. Hay muchísimos clientes que pueden cambiar de proveedor en cualquier momentos. Sin embargo, los clientes no hacen encargos grandes por lo que no tienen mucho poder de negociación en ese sentido.

Se podría comparar a la compra en un supermercado. A un supermercado no le importa perder un cliente, y un cliente tiene muchos sitios dónde elegir basados en la calidad y el precio, pero no puede negociar el precio en el propio establecimiento. Ninguno tiene superioridad de poder con respecto al otro

## Listado de empresas

* Basic Digital (https://basicdigital.es, https://web.basicdigital.es)
* Heartize (https://heartize.com)
* Dayvo (https://es.dayvo.com)
* indosmedia (https://indosmedia.com)
* inidpro (https://indipro.es)

## Las mejores empresas de la competencia

Las mejores empresas de la competencia son Basic digital y Heartize.

Tienen un buen diseño de página web y un producto de calidad. Precios ligeramente altos, pero no demasiado altos. Tienen un modelo bueno para copiar

## Análisis de la competencia directa

1. Mi competencia más directa serían IONOS y Basic digital. IONOS es una empresa de nivel nacional con gran capacidad de marketing y Basic Digital está ubicada en León
2. IONOS es una empresa muy grande con un volumen de mercado muy grande ya que puede abarcar gran cantidad del territorio. Basic Digital es una empresa más modesta pero no pequeña que abarca el territorio de León y se dedican a atender pequeñas empresas
3. La calidad de los productos de IONOS depende de quién lo monte, ya que dan una herramienta para poder crearlas, si bien resulta en páginas web bastante clónicas, lentas y sin personalidad. Sus precios son bastante elevados y la calidad de las páginas es media. Basic Digital ofrece un buen servicio para empresas de León pero las páginas web son bastante sencillas, precios baratos y calidad media.
4. IONOS utiliza anuncios en televisión y Google Ads para promocionar su negocio. Basic Digital pone que ellos son los autores de la página al final de las que crean para así darse a conocer.
5. El nivel de satisfacción de los clientes de Basic Digital, es bueno. Como son pequeños negocios ya establecidos lo único que necesitan es una buena página web que aumente su presencia digital. En IONOS no puedo decir nada, ya que también se dedican a otras cosas además de a hacer páginas web. También ofrecen hosting y otras cosas
6. Ambas empresas buscan crecer. Sin embargo, Basic Digital ha tenido una idea muy buena, la cual por desgracia no puedo imitar. Se ofrecen a tramitar la solicitud de los fondos europeos para la digitalización por la empresa para que dicha empresa use ese dinero para poder contratar sus servicios en la realización de páginas web
7. Los puntos fuertes de IONOS es que es una gran empresa y puedes estar seguro de su profesionalidad. Sin embargo, al ser tan grandes no pueden dar una atención personalizada a cada cliente. Basic Digital, da un trato personalizado pero su presencia en Internet es algo escasa. Se dan más a conocer por el boca a boca

## Análisis DAFO

***Debilidades:***

* Escasez de experiencia en el sector
* Incapacidad o gran dificultad de atender más de un pedido al mismo tiempo, por lo que tendría que recurrir a una lista de espera

***Amenazas:***

* Competencia feroz en el sector
* Cambios constantes en los gustos de los consumidores

***Fortalezas:***

* Producir con bajos costes, lo cuál me permite vender a bajos precios
* Buena atención al cliente
* Cierto conocimiento del sector

***Oportunidades:***

* Gran demanda, para cualquier idea de negocio o cualquier negocio establecido es necesaria una página web para darse a conocer
* El público general no dispone de los conocimientos técnicos para elaborar una página web

## Análisis CAME

***Corregir debilidades:***

* Adquirir experiencia en elaboración de páginas web, mediante elaborarlas, incluso si no van dedicadas a nadie o en un principio son gratis. También, fijarse en otras páginas similares para aprender de ejemplos de páginas similares para aprender de ejemplos ya elaborados
* Elaborar patrones o plantillas que servirán para la elaboración más rápida de estas páginas web, lo que permitirá que estas se hagan más rápido, pudiendo así aceptar más pedidos

***Afrontar amenazas:***

* Mantener precios bajos y un producto de buena calidad
* Comunicación constante con el cliente para adaptarse a sus gustos y así darle una página web

***Mantener fortalezas:***

* Adquirir experiencia para poder seguir produciendo páginas web baratas, de buena calidad y en un tiempo reducido
* Mantener cierto soporte a la web entregada
* Mantenerme informado de las tendencias de diseño

***Explotar oportunidades:***

* Darse a conocer en foros de emprendimiento o a empresas que necesiten una página web, informando de que te haces disponible para desarrollar páginas web para pequeñas empresas o particulares

## Análisis de factores de localización

En mi caso, la localización geográfica no es un factor limitante. Lo único que necesito es una buena conexión a Internet. Puedo trabajar incluso desde casa, si bien el coworking sería una buena opción para separar vida laboral y personal. Aunque eso sería una opción que se plantearía cuando el negocio estuviese más establecido

## Misión, visión, valores, imagen corporativa

La misión de mi empresa es que nadie se quede atrás en el proceso de desarrollo económico. Nadie por tener menos recursos debería tener que privarse de un producto de buena calidad para que su negocio pueda salir adelante. Quiero que mi negocio aporte una alternativa razonable a todo el mundo para que así cualquier persona pueda crear su negocio de ensueño y que este salga adelante gracias a la ayuda de mi negocio

Espero que mi empresa en un futuro pueda mantener un producto de buena calidad y tener gente contratada para poder atender la demanda que se está produciendo ahora mismo.

Los valores de la empresa son un total apoyo al mundo rural. Nadie se tiene que quedar atrás, ni siquiera por el lugar dónde viva. También mantener precios bajos con una alta calidad para que empresas y emprendedores puedan contratar el servicio sin tener que apretarse mucho el cinturón. Comunicación con los clientes. Y respeto a los trabajadores

La imagen corporativa a transmitir debe de ser sólida. Enfocándose en el producto de alta calidad por un precio muy cómodo. Apoyo al mundo rural que en España ha quedado tan vacío y mostrar la intención de volver a llenarlo. Y por último, un respeto a los potenciales empleados de la empresa. No invasión de sus horas libres, buen sueldo, buen ambiente y condiciones flexibles

## Responsabilidad social corporativa

Medidas de Responsabilidad Social Corporativa

1. Un método de no discriminación será recoger los pedidos por el orden que entrar. Sin discriminar por localización, edad o cualquier otra razón. A la hora de contratar futuros empleados, encargarme personalmente de contratarlos. Fijarme únicamente en su historial o portfolio personal y en cómo se relacionan con otras personas. No quiero que por muy talentoso que sea un desarrollador cause un mal ambiente en la empresa
2. Para asegurarme de cuidar el medioambiente habrá que adaptar la potencia de los sitios dónde se "hostean" las páginas web para que no usen más de la necesaria y así se pueda gastar la menor energía posible
3. Para beneficiar a la sociedad, ofreceré un descuento para cualquier negocio o empresa que esté dispuesta de establecer su dirección física en una localización rural, especialmente en España. Y así volver a llenar los pueblos de gente y evitar que las ciudades estén tan abarrotadas

# Planeando la estrategia y el marketing

## Marketing estratégico, el posicionamiento

Basic digital -> Tiene distintas tarifas, sin embargo se enfocan en calidad media-precio bajo. Estas distintas tarifas no afectan a la calidad del producto, sino que se centran en unos pocos servicios adicionales

Blue factory -> Esta empresa se centra más en el sector de calidad media alta-precio alto

Particulares en fiverr -> Estos se centran sobre todo en calidad baja-precio bajo. Otros en calidad altísima-precio alto

Particulares en upwork -> Se centran en calidad altísima-precio altísimo

Queda sin cubrir el espacio de calidad alta-precio medio-bajo, que es en el que me centraré además del de calidad media-precio bajo

## Posibilidad de océanos azules

En mi caso, mi proyecto de negocio no se adentra en un océano azul. Hay mucha gente intentando ofrecer el mismo producto

## Fase del ciclo de vida del producto

El producto todavía está en la fase del crecimiento, ya que el 78% de las pymes no cuentan con una página web establecida, y habiendo 2.924.303 pymes en España, eso deja 2.280.956 potenciales clientes solo es España. Además, cómo se inglés podría aumentar mi mercado a otros países.

La estrategia que voy a utilizar es la de precios bajos, sin dejar de lado la calidad. Sin embargo, de esa cantidad de pymes en España, más del 93,72% son microempresas, la mayoría sin asalariados, por lo que la mayoría no pueden permitirse una inversión de 1000/2000€ en una página web. Ahí es dónde yo entro, páginas web de calidad y sobre todo baratas, no se pueden permitir 1000/2000€ pero es más probable que 150€. Además una empresa con una página web puede presentarse mejor al mundo y dar mayor apariencia de seriedad

## Niveles del producto

El producto básico cubre la necesidad de una empresa pequeña o un emprendedor de dar a conocer su negocio o producto con una página web

El producto formal estaría formado por:

* La calidad -> alta o media según la tarifa
* Diseño -> se utilizarán plantillas para el desarrollo de las páginas y así crear un estilo único para todas las páginas que yo haga, mientras se permite la creación de una marca para el emprendedor o la empresa
* Características técnicas -> ninguna de las páginas web tendrá una intersección blanca en la pantalla cuando se cambia de una página a otra, todas tendrán un buen posicionamiento en Google
* Caducidad -> la página se diseñará para que tenga un diseño moderno y fiable durante mínimo 3 años
* Servicios adicionales -> creación de cuentas de correo electrónico con el dominio de la empresa y entrega de la página ya funcional con el dominio solicitado por el cliente

El producto ampliado vendría con estas características:

* Mantenimiento gratis de 1-3 meses después de la entrega de la página
* Ayuda con la elección del dominio y posicionamiento con Google Ads

Posibilidad de comprar un rediseño de página por un precio reducido

## Estrategias del producto

Mi estrategia de diferenciación será el precio. Un precio más bajo llamará más la atención de las pymes

Un servicio adicional, es el gran diseño de la web. Añadido al bajo precio, que en lo que la mayoría de mis clientes se fija, especialmente en tiempos de crisis, se encontrarán con un diseño profesional y bien cuidado

Y para alargar la vida del producto, ofrezco un soporte gratuito, más largo o corto dependiendo de la tarifa contratada, y la posibilidad de contratar un soporte adicional cuando se acabase dicho soporte gratis

## La publicidad

Los medios que mejor captarían la atención para mi proyecto sería a través de la web y de las redes sociales

Aunque cómo me dirijo a pymes, y sobre todo para captar mis primeros clientes, los panfletos y sobre todo una tarjeta de contacto me sería de muchísima ayuda, ya que ofrezco una propuesta más creíble porque por lo menos hay que pagar por la impresión de las tarjetas

## Estrategia de precio

He aplicado varias estrategias de precios:

* He utilizado la estrategia del producto gancho en el producto más barato y así llamar la atención de los potenciales compradores
* También utilicé la estrategia del precio de prestigio, ya que los tres rangos de páginas otorgan distintos niveles de "prestigio" a sus páginas web
* Se utiliza también la estrategia de discriminación de precios, ya que a los clientes situados en la España vaciada se les hace un descuento
* Además utilicé dos técnicas de precios psicológicos:  
  La estrategia de utilizar cifras impares que acaben en 99, para dar impresión de ser un producto barato, ya que al público al que me dirijo es lo que le interesa  
  La estrategia del precio intermedio. Utilizada mucho por cines para vender menús de bebida y palomitas. Cómo la diferencia de precio entre el producto más caro y más barato puede ser muy pronunciada, se añade un producto intermedio, para que el cliente que escoge el producto barato vea el intermedio y al ver las ventajas por un poco más de dinero, se "cambia" al producto intermedio, y al ver el producto más caro, la diferencia con el intermedio por el que ya se ha decidido es menos pronunciada, por lo que si las ventajas son aparentes, con esta táctica conseguirás más ventas en el producto más caro.

## Fijación de precios

El precio está marcado por los precios de la competencia, son ligeramente más bajos que los de la competencia así, tendrán una razón para escogerme a mí sobre ellos.

También pensé en las empresas más pequeñas que no tendrán presupuesto para grandes páginas web, por lo que una web de calidad y a bajo coste es muy atractivo para pequeñas empresas

## Estrategia de promoción o comunicación

La mejor idea, en mi caso, sería la utilización de ofertas por alguna especie de evento que ocurra a lo largo del año, por ejemplo, el aniversario de una fecha importante en León, como el 18 de abril (celebración de las primeras cortes de la historia, de ahí lo de cuna del parlamentarismo), o el 24 de abril (fecha del levantamiento de León contra Napoleón Bonaparte, la primera ciudad española).

También se podría ofrecer una oferta permanente con la cuál si contratas un año de mantenimiento junto con la página web, recibes 3 meses de regalo

## La fidelización

Para fidelizar al cliente pienso utilizar dos métodos:

* El primero un sistema de mantenimiento, barato que se renueve año tras año, que no supere los 75€ anuales
* Un sistema de recomendaciones: si vienes recomendado por alguien, esa persona recibe 3 meses de mantenimiento gratis, a deducir del precio anual y la persona que entra recomendada recibe 3 meses adicionales

## La marca

* El nombre es kinire. Un anagrama de mi nombre y las dos primeras letras de mi apellido
* El logo: son tres símbolos (uno es blanco) HTML, el lenguaje con el que se construyen las páginas web, superpuestos y con los colores de la página web. Pensé en utilizar tres K, pero lo rechacé por tener connotaciones negativas

Logotipo

Descripción generada automáticamente

* El eslogan: ¡Hola! Soy Iker Nieto. Desarrollador web

## Estrategia de distribución

Para distribuir mi producto utilizaría la distribución exclusiva, a través de mi página web, en la cuál se harían los pedidos a través de un formulario que envía un correo electrónico y me pondría en contacto con dicha persona.

No tiene sentido establecer tienda física y mucho menos una franquicia

## La venta directa

Yo me dedicaré a vender en un principio, aunque si en un futuro puedo contratar personal de ventas, lo haría para poder centrarme más en el desarrollo.

La actividad de venta principal sería a través de la página web, con un formulario especial para contratar. Es decir, desde un formulario en la página web puedes preguntar por la página y me pondría en contacto contigo. Además, de que está página web tenga un buen SEO y SEM

La otra actividad de venta principal sería averiguar que pymes existen en León o alrededores e ofrecerles mis servicios personalmente. Normalmente se les ofrecería una oferta, para que pagasen menos y así dejar una mejor impresión.

## El tipo de canal

Utilizaría un canal directo. Soy el "fabricante" de las páginas web y las vendo directamente a los clientes. No tengo necesidad de intermediarios. Además, en este modelo de negocio no tendría sentido la venta a través de intermediarios

## Actividades de atención al cliente

En un principio, de la atención al cliente me encargaría yo. Más adelante, si se necesita un administrativo o un rol similar se contrataría. El horario sería un horario laboral normal de oficina. De 10 a 14 y de 16 a 20, aunque se podría hacer de 10 a 18 o adaptarlo a los horarios de los desarrolladores para mayor satisfacción laboral.

En la web, hay un formulario para contratar la página web que también está habilitado para Atención al cliente, en el que se pide un Id de producto para comprobar si esa persona tiene una web contratada. Así, se puede atender el caso con mayor rapidez

En un principio, recoger reclamaciones, sugerencias, resolverlas y comunicación con el cliente lo haría yo? ¿Se registrarían mediante, un código de reclamación y un código de producto en una base de datos simple, tipo Access

No se admiten devoluciones. Antes de entregar la web, se somete a la revisión del cliente, quién tiene que dar su visto bueno mediante el pago de esta. Una vez realizado el pago, se procederá a habilitar la página web. Cómo el cliente ya ha dado su aprobación, no se admitiría la devolución. Lo que sí se puede devolver es el soporte, si se ha pagado un año, por ejemplo, y se quiere cancelar se devolverá la parte proporcional al tiempo utilizado de dicho año. Para evitar, devoluciones innecesarias, la renovación de las devoluciones será preguntada y no de manera automática

Una vez entregada la página web, se le enviará una encuesta de satisfacción al cliente a través de correo electrónico. Se le preguntará por el trato con el desarrollador, la calidad de la página, el precio, la relación-calidad precio, rapidez de entrega, satisfacción general y comentarios y sugerencias. También se le enviará un formulario de satisfacción para cuándo se realice una operación de soporte, preguntando, la calidad del soporte, la rapidez de la respuesta, la rapidez de la solución, satisfacción general y comentarios y sugerencias

Cómo en un principio, solo sería yo el que estaría trabajando no sería necesario que alguien transmita la orientación al cliente al equipo de trabajo, el modo también es irrelevante. Si en un futuro hubiera más empleados para soportar la demanda, me encargaría de transmitirlo yo. Si el crecimiento es sobremedido, haría falta alguien de recursos humanos/personal

# Plan de producción, aprovisionamiento, análisis de costes

## Plan de producción

Ofrezco un producto combinado con un servicio de mantenimiento del producto.

Producto:

¿Cuanto necesito producir? Según la demanda. Idealmente 4 o 5 páginas por semana

¿Qué componentes necesito? Ninguno

¿Qué herramientas necesito? Un ordenador, y dentro del ordenador un editor de código y un navegador, ambos gratuitos

¿Qué tareas conlleva el proceso de producción? Realización de las interfaces, del servidor web y, dependiendo de las necesidades del cliente, un sistema de reservar o una tienda online

¿Quién las va a realizar? Yo

¿Cuándo se van a realizar? En el horario laboral, de 8h a 16.30h

El servicio de mantenimiento no necesita un número fijo de clientes, aunque sería buena idea entre 50 y 100 clientes como mínimo al mes

Las tareas para realizar serían: diagnóstico y resolución del problema. En caso de ser algún cambio a petición del cliente, sería recibir el cambio y realizarlo

Los medios necesarios serían los mismos que para producirlas

## La selección de proveedores

Solo se necesitarán proveedores de hosting. Si la empresa se hace lo suficientemente grande se ofrecerán dichos servicios. Sin embargo, en un principio se intentará negociar con una empresa de hosting para hacer una oferta con el precio y así ahorrar dinero.

Se valorará la rapidez, precio y fiabilidad de sus servicios

Se preferirá una relación estable a largo plazo con el proveedor, pero siempre se estará abierto a ofertas

# Financiación

Todos los aspectos de la financiación, informe de pérdidas y ganancias y plan de tesorería recogidos en la siguiente hoja de cálculo: [Informe de pérdidas y ganancias y plan de tesorería.xlsx](Informe%20de%20pérdidas%20y%20ganancias%20y%20plan%20de%20tesorería.xlsx)

## Inversión y gastos iniciales

Interfaz de usuario gráfica, Aplicación, Tabla

Descripción generada automáticamente

## Cuenta de pérdidas y ganancias prevista para el primer año

Interfaz de usuario gráfica, Tabla

Descripción generada automáticamente

## Plan de tesorería

Tabla

Descripción generada automáticamente con confianza media

# Entrevista de problema, prototipo y entrevista de solución

## Entrevista de problema

¡Hola! Estoy haciendo un trabajo para una asignatura de creación de empresas y necesitaba entrevistar a posibles clientes para saber si el producto que tengo en mente realmente saber si merece la pena

--Estaba pensando en hacer un negocio de desarrollo de páginas web para pequeñas empresas y emprendedores. Vi en Internet que ya tienes una página web. ¿Cuáles fueron los principales problemas a la hora de encontrar a alguien que la desarrollase por ti?

Plazos de entrega demasiado grandes

- ¿Quién te hizo la página web que tienes ahora?

Blue Factory (https://bluefactory.es)

- ¿Cómo supiste de sus servicios?

Por Internet. Estaba buscando empresas que ofreciesen servicios de imagen corporativa y me gustó su trabajo

- ¿Qué necesidad cubriste al contratar sus servicios?

Imagen corporativa, página web y correo electrónico

- ¿Qué cosas te sorprendieron de sus servicios?

Originalidad en los diseños

- ¿Qué problemas le encuentra a su servicio?

En lo que ellos hicieron ningún problema. Cuándo pregunte por algo adicional, no fueron capaces de hacerlos, pero no entraba en sus servicios

- ¿Cómo preferiría que fuese su servicio?

No encontré ningún problema con su servicio. Tenía un problema y me ofrecieron una solución

- ¿Estaría dispuesto a pagar por un servicio que resolviese ese problema? ¿Cúanto?

(No es pertinente)

## El prototipo

Cómo mi producto no es algo tangible hice una página web, este es el enlace: [https://kinire98.github.io](https://kinire98.github.io/)

## Conclusiones de la entrevista de solución

Para realizar la entrevista de la solución, he podido preguntar a mis padres y a algunos de mis compañeros. Para que no hubiese sesgo de cercanía posible, les pedí que fuesen especialmente críticos. A la hora de dejarles experimentar con la página web los resultados han sido estos:

* El diseño de calidad fue muy enfatizado. Destacando que más de una persona piensa que ante un cliente real daría la talla con mis cualidades de desarrollador actuales. Si bien es verdad que hay algún problema de diseño con el sitio cómo por ejemplo, a la hora de guiar a los usuarios, estos a veces se ven confundidos sin saber dónde ir. De todos modos, estos problemas no afectan al "núcleo" del sitio y tienen una solución relativamente fácil
* A las personas a las que les pude preguntar por el precio dijeron que estarían dispuestos a pagar el precio por el que les pregunté para que les hiciese una página web de calidad. Una persona, dijo que estaría dispuesta a pagar incluso más de lo que pedía. Otra, destacó que los precios ofrecidos eran muy baratos

Las conclusiones que sacó son buenas. A pesar de pequeños problemas en la web, puedo concluir que los objetivos que intentaba alcanzan, diseño de calidad ofreciendo precios bajos, están cumplidos

# Conclusiones

Las conclusiones de este plan de empresa es que esta, empresa podría salir adelante en un plazo de tiempo razonable, pudiendo recuperar la inversión incluso en menos de un año, por lo que se puede decir que se puede poner la empresa a funcionar