



1. INTRODUCCIÓN
2. IDEA DE NEGOCIO
3. PROMOTORES DE LA EMPRESA
4. LOCALIZACIÓN
5. PLANOS DEL LOCAL
6. PRODUCTO OFRECIDO
7. PROCESO PRODUCTIVO
8. DIAGRAMA DE GANTT
9. TIPOS DE MERCADO
10. TIPOS DE CONSUMIDORES
11. ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO
12. ESTUDIO DE MERCADO
13. DIAGRAMA DAFO
14. MARKETING
15. FORMA JURÍDICA
16. TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN
17. ORGANIGRAMA
18. RECURSOS HUMANOS
19. COMPOSICIÓN DEL ACTIVO
20. PREVISIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA
21. HOJA DE PEDIDO, FACTURA, RECIBO Y ALBARÁN

1.Introducción

Mi idea es crear un app que cumpla con el servicio de cuidar niños y ayudar a las familias que por trabajo o tiempo no pueden hacerlo. Les daré el mismo servicio que podían tener antes pero gracias a mi app se recogerán todos aquellas empresas y particulares que estén dispuestos a ofrecer ese servicio a esas familias.

2.Idea de negocio

¿Cuál será la actividad de la empresa?

Seguro que alguna vez has querido a dar una vuelta, a comer con tu pareja, con cualquier amigo o algún caso similar y como tienes un niño te lo has tenido que llevar porque nadie podía quedarse con él, tengo la solución a tus problemas, esta empresa se va a encargar de cuidar a tus hijos el tiempo que haga falta. Además te daremos la opción de que se quede tanto en una guardería o locales dedicados a cuidar a niños y también la opción de que una persona se quede con tu hijo.

¿Por qué este negocio en concreto?

Fue una idea que tenía desde hace tiempo y que solucionaría muchas veces a padres y madres que por lo general son más jóvenes y a menudo tienden a salir más. Como es normal pues prefieren salir sin tener que estar pendiente de su hijo y por lo tanto sería una facilidad para los padres que solo con elegir el sitio a donde van a llevar a su hijo y poco más ya estaría.

¿Existen negocios similares en el lugar en que se instalará?

Según he buscado no he encontrado ninguna aplicación de este estilo, solo existen empresas que se dedican a esto, pero mi aplicación van a poder incluirse dichas empresas para que estén disponibles para que la gente les contraten.

¿Se ofrecerá algún producto que en este momento no ofrezca ninguna empresa?

Lo que es la idea de crear una aplicación que se encargue de esto sí, pero por ejemplo la funcionalidad de cuidar a niños ya se encargan muchas empresa y particulares ya. Pero lo que es la idea de la app es nueva para el sector y una innovación.

¿Cuál es el motivo por el que se cree que este producto se venderá?

Tengo buenas sensaciones ya que es una idea que recoge una serie de empresas y particulares para el mismo fin pero más fácil a la hora de contratarlos y buscarlos. Yo confío en mi idea ya que es algo que aunque no creamos la gente suele solicitarlo a veces pero en ocasiones no ya que no saben cómo es la otra persona porque por ejemplo solo sepa su número y poca información y eso genera poca confianza.

¿Qué diferenciará a este negocio de otros parecidos?

En cuanto a idea como ya he dicho antes no habrá ninguna diferencia ya que es algo que siempre se ha utilizado, pero en cuanto a cómo voy a implementarlo se basa en dar facilidades a los padres a la hora de buscar a alguien que cuide de su hijo.

¿Cuál es el objetivo que pretende alcanzar la empresa?

El objetivo es recoger a la gente que se dedica a esto o quiere empezar a hacerlo gracias a la facilidad de mi aplicación y que se dé a conocer poco a poco y la gente vaya confiando.

¿Cuál será el volumen total de la inversión?

El precio de la idea sería solo lo que cueste subir la app a google play que serían 22,0486€ para empezar a ser desarrollador y luego pagarle el 30% de tus beneficios de la gente que haya comprado la app. La app la podría hacer yo ya que tengo conocimientos en programación suficientes como para hacer una app completa.

¿Qué nombre tendrá la empresa?

AppKid

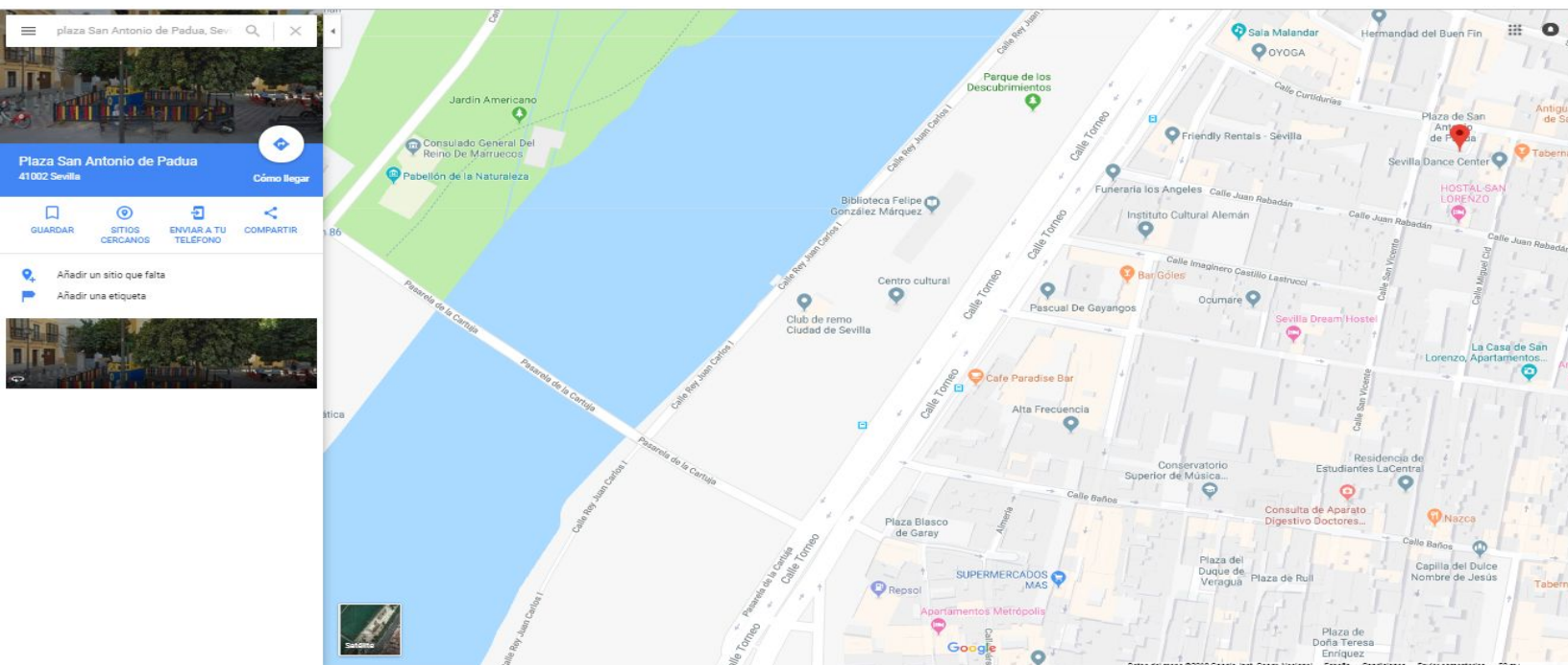
3.Promotores de la empresa

El principal promotor voy a ser yo, Mario Jiménez Romero, resido en Sevilla y pueden contactar conmigo por correo electrónico o por el teléfono fijo de mi oficina. Aún no tengo experiencia laboral ya que sigo estudiando aún estudiando y es complicado compaginar trabajo y estudios. Tengo título de bachiller tecnológico y ahora estoy cursando 2º de desarrollo de aplicaciones multiplataforma. Domino el castellano, también sé hablar tanto inglés como francés. No dispongo de carnet de conducir. A lo largo de la semana voy al gimnasio y también juego al fútbol sala y no es una afición pero ahora estoy cursando como dije un grado superior relacionado con crear aplicaciones y por lo tanto me serviría para practicar.

4.Localización

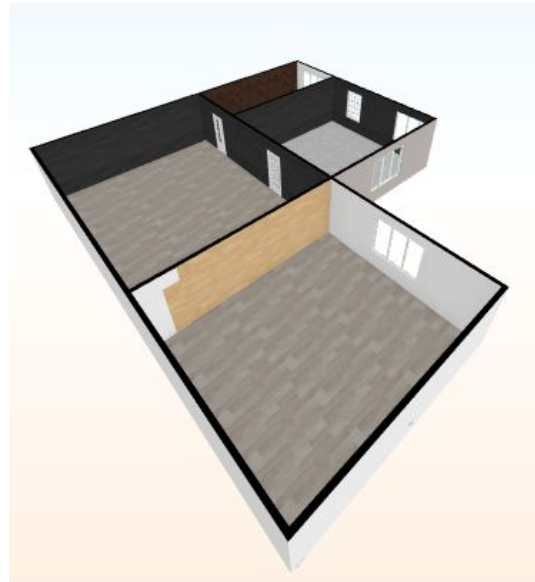
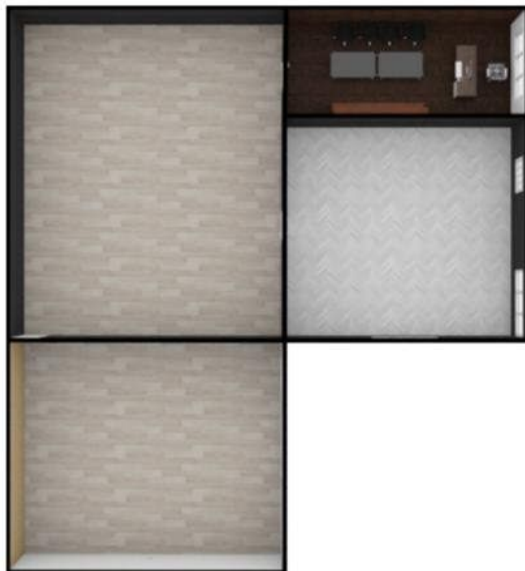
¿Donde se localiza?

Se localiza en plaza San Antonio de Padua, Sevilla. Es una zona tranquila que es lo que es lo que mi empresa como cualquier otra de este tipo busca encontrar.



Planos del local

Se entraría por la parte de abajo y hay una recepción en la que te dara número tanto si vas en persona como si llamas para que te pongan con un empleado para cualquier duda o problema con la app, la habitación con suelo más oscuro se ve claramente que es el despacho del jefe de la empresa, de reuniones... y justo debajo la sala cuadrada es una sala donde puedes dejar a los niños para que lo cuiden.



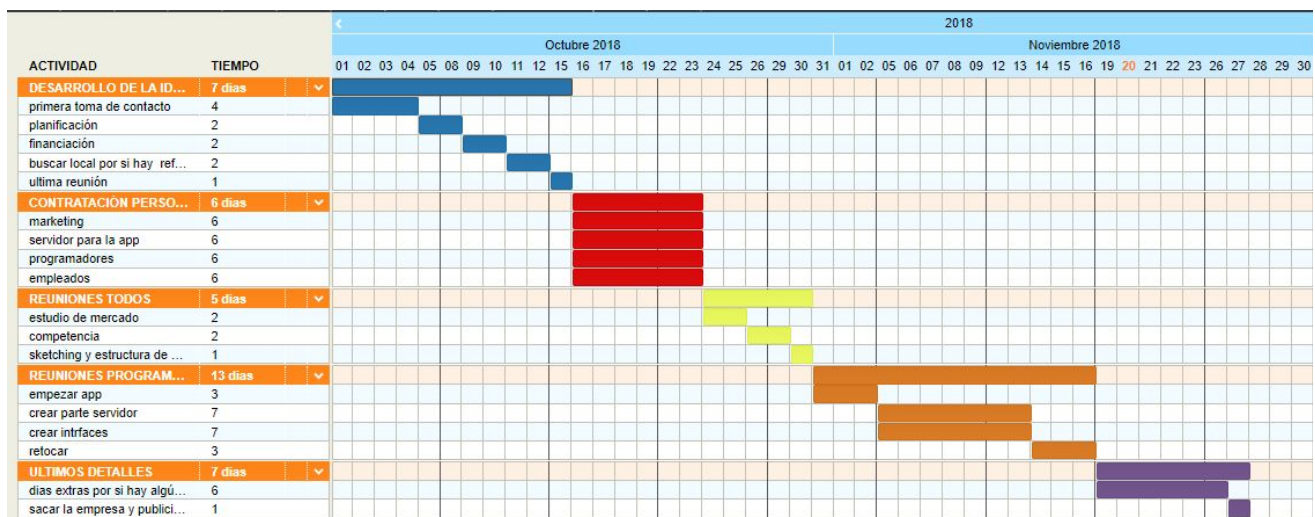
5.Producto ofrecido

Mi empresa se va a encargar de crear una app que tenga tanto empresas que se encarguen del cuidado de niños, como particulares. Es totalmente gratuita la app para los clientes. Para las empresas deberán pagar una tasa al mes que dependerá de los ingresos de la empresa, ya que lo que haremos es promocionar su empresa en nuestra app para que la gente lleve niños a su empresa y rondará entre los 1000€-15000€ al mes para que su empresa siga apareciendo en mi app. Para los particulares se les cobrará 10%-15% del porcentaje que ganen al cuidar a un niño dependiendo del tiempo que lo cuiden.

6. Proceso productivo

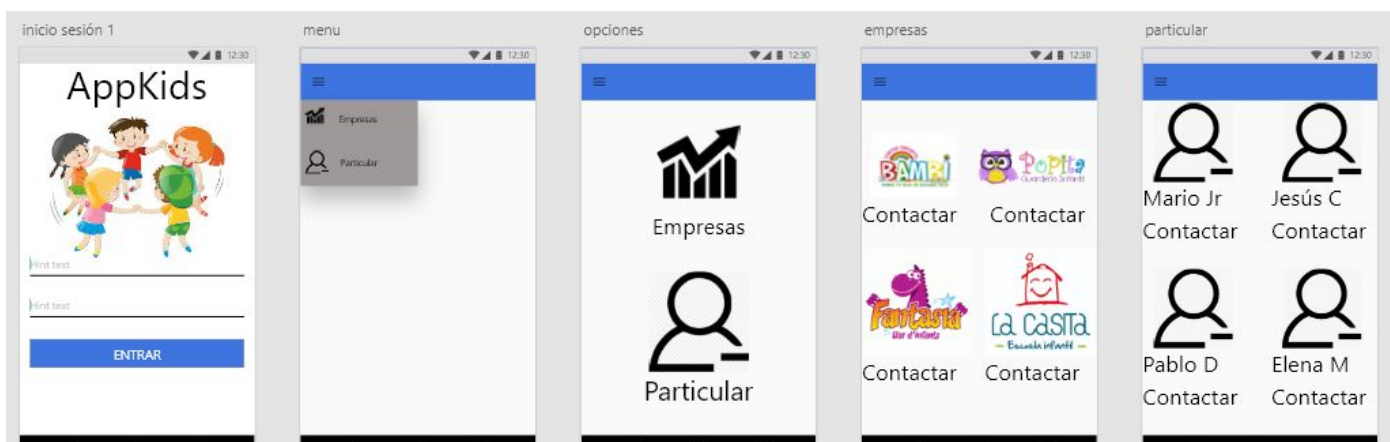
Harán falta empresas empleados (para la oficina, para administrar las llamadas y gente que vaya a preguntar, marketing, programadores para montar la app) aparte de buscar empresas para la publicidad para conseguir financiar la empresa. Ya en los planos explique en qué consistía cada sala.

7. Diagrama de gantt



8. Sketching app

La idea es que al meterse en contactar te salga un calendario de los días que tenga el empleado libre o horas disponibles y otro campo como es el precio, la tarifa que tenga . Aparecerá otra opción de el contactar con el empleado por via correo o teléfono por si hace falta aclarar algo o hay algún problema en la reserva de días.



9. Tipos de mercado

9.1. Características de los compradores

Mi empresa está metida en el mercado de consumo más bien familiares pero en general es de utilidad para todos. Ofrece un servicio ya que es una app que ofrece a empresas o particulares para cuidar a niños.

9.2. Número y tipo de consumidores

En cuanto a la idea de negocio es una idea monopolista porque la app aún no existe, la patente es mía. Pero en cuanto a la idea de negocio es una competencia perfecta ya que hay ideas similares pero sin app.

9.3. Relación con la empresa

- Potencial: como va a ser una buena idea ya que no hay diseñada aún una app que se encargue de ese servicio, gracias a la publicidad conseguirá que se difunda cuando la gente empiece a probar que tal va y aumenten los clientes y las descargas.
- Tendencial: irá a más tanto las empresas que se publiquen en mi app que es lo que generará más dinero, como los clientes cuando vean que es un servicio que es un servicio útil, fácil de utilizar e innovador.

10. Tipos consumidores

- Geográficos: dependiendo de la zona en la que viva le condicionará a poder consumir de mi empresa o no, ya que si por ejemplo vive en un pueblo y quiere un particular, le cobrará más por el desplazamiento.
- Demográficos: según la edad, quizás alguna pareja joven no lleva tan bien el tiempo libre y les favorecerá mi aplicación.
- Socioeconómicos: según el poder adquisitivo de la persona o más bien familia, podrán permitirse consumir de mi aplicación.
- Comportamiento: según los rasgos psicológicos del consumidor o percepción.
- Estilo de vida: según el tiempo libre que tengan necesitarán realmente mi aplicación o no, aunque hay gente que prefiere disfrutar de mucho tiempo libre o irse de viaje y dejar a su hijo a cargo de una persona o empresa.

11.Estrategia de posicionamiento

Creo que va a ser una aplicación con diversidad de precios y que eso va a gustar a la gente ya que habrá gente que busque rápido a alguien sin importarle el precio, pero habrá otras que se paren a buscar un determinado precio. Va a tener un buen servicio y una buena aplicación que les facilite todo a el consumidor para que se le haga fácil el uso. Además el rango de edad como ya he comentado antes puede depender de que usen más mi app o no, pero este servicio no tiene edad ya que es algo que usa la gente con frecuencia.

12.Estudio de mercado

Introduzca su nombre *

Tu respuesta:

Sexo *

- ☐ Hombre
☐ Mujer
☐ Otro: _____

¿Veis útil la creación de la app? *

- ☐ Sí
☐ No

¿Qué les parece que para los particulares que se ofrezcan se les cobre una comisión? *

- ☐ Bien
☐ Mal

En caso de que les parezca bien, ¿Qué porcentaje estaría bien que le cobrara?

- ☐ 10%
☐ 12%
☐ 15%
☐ Otro: _____

¿Tienes hijos? En caso de que no, imagínate que tuvieras, ¿Crees que con el trabajo podrías cuidar bien de tu hijo? *

- ☐ Sí
☐ No
☐ Otro: _____

¿Qué precio verías justo cobrarle a una empresa cada mes por estar en la app? *

- ☐ Entre 1000€ - 1200€
☐ Entre 1300€ - 1500€
☐ Otro: _____

Introduzca su nombre	Sexo	¿Veis útil la creación de la app?	¿Qué les parece que para los particulares que se ofrezcan se les cobre una comisión?
AGV	Hombre	Sí	Bien
AGV	Hombre	Sí	Bien
AGV	Hombre	Sí	Bien
AGV	Hombre	Sí	Bien
Curro	Hombre	Sí	Bien
Jose David	Hombre	Sí	Bien
Peincito	Hombre	Sí	Bien
Chamota	Cachimba	Sí	Mal
Mario M	Hombre	Sí	Bien

En caso de que les parezca bien, ¿Qué porcentaje estaría bien que le cobrará?	¿Tienes hijos? En caso de que no, imagínate que tuvieras, ¿Crees que con el trabajo podrías cuidar bien de tu hijo?	¿Qué precio verías justo cobrarle a una empresa cada mes por estar en la app?
10%	Sí	950€
10%	Sí	950€
10%	Sí	950€
10%	Sí	950€
12%	Sí	Entre 1000€ - 1200€
10%	No	Entre 1000€ - 1200€
12%	No	Entre 1300€ -1500€
10%	No	Entre 1000€ - 1200€
10%	No	Entre 1000€ - 1200€

13.Diagrama dafo

GRAFO	INTERNO	EXTERNO
-	<ul style="list-style-type: none"> • Una idea innovadora. • Cada vez se modificará la app para que le sea más fácil al cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Puede que la gente no se acostumbre a este método.
+	<ul style="list-style-type: none"> • Facilita el servicio gracias a la app. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando la gente se acostumbre a esta forma será muy utilizada. • Es eficiente

14.Marketing

Esta empresa tiene de por sí un reto, que es acostumbrar a la gente a usarla para que en vez de buscar a gente por internet, lo hagan en mi app, vendiéndole bien las facilidades que va a tener al usar este método más novedoso.

Entrando más en el marketing, entrando en las empresas que se quieran publicitar en nuestra app, estas empresas como es normal quieren clientes y si son fijos les interesa más aún, con lo cual van a dar a conocer que su empresa está recogida en mi app y que desde ahí van a poder contactar y contratar esos servicios más fácil. Así estarían ganando tanto la empresa que está en mi app, como mi empresa.

Más adelante meteremos publicidad por google para que al buscar algo relacionado salga mi app para que les sea má fácil todo el trabajo.

Poco a poco nos iremos adaptando y mejorando el marketing para que sea más visible pero en un principio nuestra idea es esa e ir avanzando poco a poco viendo que tal sale lo previsto y hablando también con las empresas que se publiquen en mi app.

15.Forma jurídica

¿Por qué?

He elegido la empresa individual debido a que es una empresa nueva ideada por mí y quiero llevarla yo, ya que es un proyecto a largo plazo y quiero meterme en el mundo empresarial.

Características

- Responsabilidad: ilimitada.
- Socios: solo está el empresario.
- Capital mínimo: no hay.
- Tributación: IRPF.
- Seguridad social: autónomos.
- Nombre: libre.

Ventajas e inconvenientes

<u>VENTAJAS</u>	<u>INCONVENIENTES</u>
Tú eres tu propio jefe	En caso de tener deudas se le embarga sus bienes
Es idónea para empresas de reducido tamaño	La responsabilidad del empresario es ilimitada
Es la más rápida e crear a la hora de trámites	El titular de la empresa tiene que hacer frente en solitario a los gastos y a las inversiones
Más barato	Si su volumen de beneficio es importante, puede estar sometido a tipos impositivos elevados

16.Trámites de constitución

Trámite	Descripción	Organismo
Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores	Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades.	Agencia Tributaria (AEAT)
Impuesto sobre Actividades Económicas	Es un tributo derivado del ejercicio de actividades empresariales, profesionales o artísticas.	Agencia Tributaria (AEAT)
Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA)	Régimen que regula la cotización a la Seguridad Social de los trabajadores autónomos (empresarios individuales), comuneros y los socios y administradores de algunas sociedades	Tesorería General de la Seguridad Social
Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social	El alta en el régimen de la Seguridad Social que corresponda en cada caso, estará condicionado al tipo de sociedad y/o a la participación en el capital social.	Tesorería General de la Seguridad Social
Obtención y legalización del libro de Visitas	No se impone a las empresas, adquirir o diligenciar cualquier clase de libro para anotar las actuaciones de la Inspección de Trabajo.	Inspección Provincial de Trabajo
Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad	La legislación actual obliga a las sociedades mercantiles a llevar unos libros-registro (de actas, de socios o de acciones) y a realizar anualmente su presentación en el Registro Mercantil Provincial.	Registro Mercantil Provincial
Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales	Todos los empresarios que lleven su contabilidad según las disposiciones del Código de Comercio deberán elaborar los siguientes documentos contables: un Libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales.	Registro Mercantil Provincial

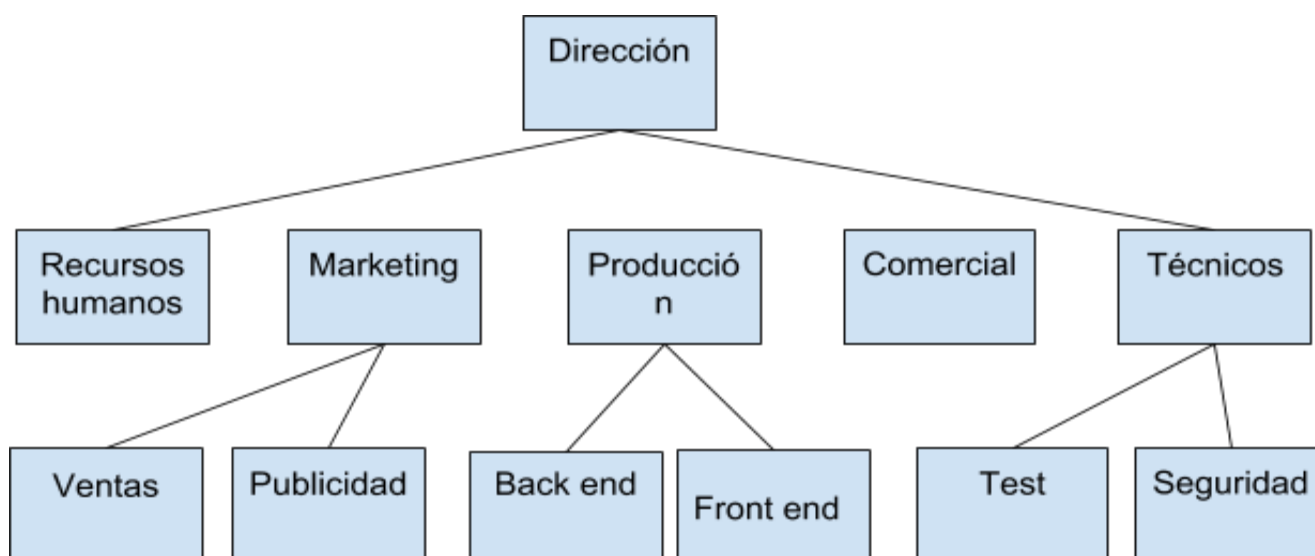
Obtención de un certificado electrónico	El certificado electrónico posibilita firmar documentos electrónicos e identificar inequívocamente al propietario de la firma.	Autoridades de certificación
---	--	------------------------------

Trámite	Descripción	Organismo
Inscripción de la empresa	La inscripción es el acto administrativo por el que la Tesorería General de la Seguridad Social asigna al empresario un número para su identificación y control de sus obligaciones (código de cuenta de cotización).	Tesorería General de la Seguridad Social
Afiliación de trabajadores	Acto administrativo por el que la Tesorería General de la Seguridad Social reconoce a las personas físicas su inclusión por primera vez en el Sistema de Seguridad Social	Tesorería General de la Seguridad Social
Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social	Todo empresario que contrate a trabajadores deberá comunicar el alta en el Régimen de la Seguridad Social que corresponda.	Tesorería General de la Seguridad Social
Alta de los contratos de trabajo	Este trámite consiste en realizar la legalización o alta de los contratos de trabajo de los trabajadores por cuenta ajena.	Servicio Público de Empleo Estatal
Comunicación de apertura del centro de trabajo	Constituida la Sociedad o decidida por el empresario la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de Seguridad y Salud Laboral.	Consejería de Trabajo de la CCAA
Obtención del calendario laboral	Las empresas deben exponer en cada centro de trabajo el calendario laboral, que deberá estar en lugar visible.	Inspección Provincial de Trabajo

PAE más cercano a la empresa

- Organismo: FUNDACIÓN ANDALUCÍA EMPRENDE (Pública)
- Dirección: ALAMEDA DE HÉRCULES, 32-33, 1ª PTA ,SEVILLA / 41002 / SEVILLA / SEVILLA
- Horario: LUNES A VIERNES DE 08:00 HORAS A 15:00 HORAS.
- Teléfono: 955540498
- Correo electrónico: mpuch@andaluciaemprende.es

17.Organigrama



18. Recursos humanos

Voy a necesitar para mi empresa 5 trabajadores de momento para empezar:

1. Marketing: hará falta una persona que se encargue de la publicidad y marketing para que esté al día de los fallos que tenga la aplicación y nos comunique como deberíamos mejorar y mirar sugerencias de clientes. Le haré un contrato indefinido y tendrá un sueldo de 1200€ y hay que pagarle a la seguridad social 276€.
2. Producción y técnicos: necesitaré un programador para back-end, otro para implantar la seguridad en la app y otro para hacer test. No serán puestos fijos, esos 3 puestos lo trabajarán juntos, junto conmigo que me encargaré del front-end de la app la mayoría de veces dependiendo del trabajo que tenga. Les haré un contrato indefinido a los 3 ya que son esenciales para que la app salga adelante. Les haré un contrato indefinido y tendrán un sueldo de 1400€ a cada uno y hay que pagarle a la seguridad social 322€.
3. Comercial: por último contrataré al que se encargará de la parte de las ventas y el que se encargará de hacer estudios de mercado. Se podrá ayudar del encargado del marketing. Le haré un contrato temporal, ya que probaré a encargarme de este trabajo más adelante. Le haré un contrato indefinido y tendrá un sueldo de 1200€ y hay que pagarle a la seguridad social 276€.

Yo me encargaré del área de recursos humanos y del front-end.

19.Composición del activo

	CATEGORÍA	CONCEPTO	IMPORTE
ACTIVO NO CORRIENTE	Inmovilizado intangible	Programas informáticos (programas, servidores...)	350€
	Inmovilizado material	6 ordenadores de sobremesa y complementos	6000€
ACTIVO CORRIENTE	Existencias	No existen	0€
	Disponibles	Ahorros	5000€
	Deudores	Ninguno	0€
TOTAL			11.350€

20.Previsión económico-financiera

Mi manera de financiar la empresa va a ser gracias ahorros previos a la puesta en marcha de la empresa. Pero con los 5000€ que tengo ahorrados no puedo empezar con la empresa, para ir más cómodo y no financiar todo lo que compre a plazos, voy a pedir un préstamo de 15.000€ + el 9% de interés se quedaría en 1350€. Según he hecho el estudio preveo que en unos 3 años estará solventada la deuda si todo sale como preveo mi primer año.

	ene	feb	mar	abr	ma	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
ingresos	20.000€	7000€	7000€	5000€	5000€	5500€	8000€	9000€	6000€	6000€	5500€	6000€
costes variables	6350€	0€	0€	0€	0€	0€	0€	0€	0€	0€	0€	0€
costes fijos	6200€	6200€	6200€	6200€	6200€	6200€	6200€	6200€	6200€	6200€	6200€	6200€
diferencia	7450€	750€	750€	-1250€	-1250€	-750€	1800€	2750€	-200€	-200€	-750€	-200€
TOTAL	5250€											

21. Hoja de pedido, factura, recibo y albarán

Hoja de pedido



DATOS PERSONALES

Nombre:

Apellidos:

Email:

DNI:

Teléfono:

Domicilio(ciudad, calle*, código postal*, N°*, piso*):

MÉTODO DE PAGO

Tipo de tarjeta:

Número tarjeta:

Caducidad(mm/yy):

CVV:

Nombre del titular:

Productos	Precio	Cantidad	Subtotal
TOTAL			

Factura y recibo

Número

Fecha de emisión

Intervalo

a 15 días

Vencimiento

TUS DATOS

Nombre

NIF

Teléfono

Email

Dirección

Población

Código postal

Tu logo:

Seleccionar archivo

Ningún archivo seleccionado

LOS DATOS DE TU CLIENTE

Nombre

NIF

Email

Dirección

Población

Código postal

CONCEPTOS

Concepto	Precio unidad	Cant.	Dto. %	IVA %	IRPF %	
	0.0	1.0	0.0	21	0.0	X
	0.0	1.0	0.0	21	0.0	X
+ Añadir concepto						

Sigue el recargo de equivalencia

Base imponible

0,00 €

Total

0,00 €

Albarán

NÚMERO EXPEDICIÓN: 00001



EN REPARTO



EN OFICINA



ENTREGADO

FECHA ENTREGA

(Día de la semana) (dd/mm/yy) → Entre las (Hora inicial)-(Hora límite)

DETALLE DE LA EXPEDICIÓN

Agencia origen: 00001

Número albarán:

Fecha albarán: dd/mm/yy

Referencia:

Servicio(Hora de entrega):

Número de bultos:

Firma/sello(Persona que lo recibe):
