

# EASYBREAK

Presentación de plan de empresa

**Presentado por:**

Mary Almela  
Patricia Maisincho  
Jorge Dominguez  
Sergio Ruiz

# Índice

- 1** Resumen ejecutivo
- 2** La idea
- 3** Presentación de promotores
- 4** Mapa de empatía
- 5** Estudio de macro y microentorno empresarial
- 6** Cultura empresarial
- 7** Análisis DAFO
- 8** Business model canvas
- 9** Conclusión

# RESUMEN EJECUTIVO

EasyBreak es una innovadora solución SaaS (Software como Servicio en inglés “Software as a Service”) diseñada para modernizar y optimizar el trabajo de las cafeterías en institutos públicos.

Ofrecemos una plataforma integral que logra solucionar todos los retos críticos que enfrentan las cafeterías en institutos a lo largo del país, como largas filas de clientela, manejo de efectivo propenso a equivocaciones y perdida de clientes por falta de agilidad, proporcionando una experiencia mejorada para estudiantes, padres y personal escolar. Todo esto desarrollará un aumento de ventas estadístico del 25% para la cafetería, lo que supone un mayor ingreso.



## Idea de negocio

EasyBreak surge como respuesta a la creciente necesidad de digitalización en los servicios de cafetería escolares. Nuestra plataforma permite realizar pedidos anticipados, hacer pagos digitales para aprovechar mejor el tiempo en horas pico, acceder a información nutricional detallada, y poder crear perfiles donde se acumularán puntos de fidelización. Para las cafeterías, ofrecemos herramientas de gestión de inventario, análisis de datos y generación de informes, optimizando sus labores y aumentando la eficiencia del trabajo.



## Ventajas competitivas

### Solución integral

La aplicación abarcará desde pedidos y pagos hasta gestión de inventarios y análisis de datos

### Aumento en ventas

Al poseer poco tiempo sobre todo en horas pico la agilización de pagos y entregas supondrá mayores ventas

### Modelo SaaS

Ofrece actualizaciones continuas, soporte técnico y formación para la utilización de la aplicación sin costos adicionales

### Personalización

Se adapta a las necesidades específicas de cada instituto



## Mercado objetivo

Nos dirigimos principalmente a institutos públicos, con potencial de expansión a universidades y diferentes centros de estudio. Nuestro mercado inicial se centra en cafeterías escolares que ofrecen precios módicos y buena calidad de productos, pero buscan mejorar su eficiencia operativa y ofrecer un servicio más ágil y competitivo a los estudiantes.



## Equipo promotor

Nuestro equipo está compuesto por expertos en desarrollo de software y gestión de proyectos, que ofrecen la solución a un problema que todos hemos vivido.



## Fecha prevista de inicio

Planeamos lanzar EasyBreak en el primer trimestre del próximo año escolar, comenzando con una fase piloto de la mano de un pequeño grupo de centros educativos que disfrutarán de una prueba gratuita para demostrar el valor de nuestros servicios.

“—

**EASYBREAK ESTÁ COMPROMETIDA A PROPORCIONAR UNA APP QUE EN CONJUNTO CON LOS TRABAJADORES DE LA CAFETERÍA, PUEDA OFRECER UN SERVICIO COMPETENTE QUE TODOS PREFERIRÁN ELEGIR.**

—”

# LA IDEA



La plataforma está diseñada para agilizar la experiencia de compra y consumo en cafeterías escolares, mediante una aplicación que **permite a los usuarios realizar pedidos anticipados, hacer pagos digitales y consultar información nutricional detallada**. Los usuarios pueden **crear perfiles personales** donde se acumulan puntos de fidelización, que pueden ser canjeados por descuentos o promociones exclusivas, incentivando así la fidelización de estudiantes y personal.

La propuesta de valor de EasyBreak radica en la **optimización del tiempo, el aumento de la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente**. La plataforma se adapta a las necesidades de cada institución educativa, brindando un servicio integral y personalizado, que moderniza el tradicional sistema de cafeterías, muchas veces limitado y propenso a ineficiencias.

Nuestra aplicación **proporciona informes detallados sobre patrones de compra, preferencias de los estudiantes, productos más populares y horas pico, ayudándoles a optimizar su inventario y servicio**, en lugar de utilizar herramientas separadas para cada función o desaprovechar los recursos temporales del personal.

**Permite una implementación más sencilla y actualizaciones continuas sin grandes inversiones iniciales por parte del cliente.** Gracias a nuestro estudio de mercado se observó que las comisiones de otras aplicaciones competidoras son muy elevadas, lo cual deja poco margen de ganancia. Por ello, **ofrecemos cobertura mediante una cuota mensual, lo que elimina la incertidumbre de costos variables y facilita la planificación financiera**.



# ¿Cómo surgió la idea?

Comenzamos con una herramienta de trabajo conocida como *Brainstorming “lluvia de ideas”*, donde la idea inicial propuesta por un integrante era **crear una empresa similar a Uber para el género femenino**, buscando solucionar un problema social actual, sin embargo, surgieron cuestiones sobre el impacto social y la rentabilidad de la empresa que nos hicieron retroceder.

Nuestra segunda idea fue una página web de comparación de electrodomésticos. Al realizar el mapa de empatía, nos dimos cuenta de que la idea inicial se desvanecía conforme analizábamos las necesidades del cliente potencial y la innovación tecnológica necesaria.

Surgieron más ideas, siempre considerando la rentabilidad. En el tercer intento identificamos un problema cotidiano que enfrentamos como estudiantes: **el tiempo limitado durante los recesos entre clases**.

Mientras la idea de empresa avanzaba, volvieron aemerger cuestiones por nuestra falta de conocimiento en el área. Durante el desarrollo del mapa de empatía, unos determinábamos al potencial cliente al alumnado, profesorado, trabajadores de las instituciones públicas, mientras que otros ofrecían un **mayor resultado siendo el particular propietario de cafeterías, nuestro potencial cliente**.

Decidimos entonces **crear una empresa dedicada a la venta de software para facilitar pedidos** en cafeterías de colegios, universidades y otras entidades públicas. La propuesta se basa en aprovechar la plataforma *EducaMadrid*, que ofrece múltiples servicios educativos y facilita la comunicación entre alumnos, profesores y personal administrativo.

En la Comunidad de Madrid se realizan concesiones que siguen un proceso regulado por la normativa de la contratación pública del servicio de cafeterías en colegios, universidades y ciclos formativos generalmente cada 4 o 6 años a través de una convocatoria de licitación. Este proceso busca garantizar que los servicios de cafetería sean accesibles, de calidad y cumplan con normativas de salud y seguridad.

Una vez consolidada nuestra propuesta conceptual, concretamos la denominación de la empresa y a iniciar el desarrollo detallado del proyecto. Esta fase marcó el comienzo de la implementación práctica de nuestra visión empresarial.



# Técnicas utilizadas para el desarrollo de la idea

## Investigación de Mercado

A través de encuestas y entrevistas (estudiantes, padres, personal escolar y administradores de cafeterías), se identificaron los principales problemas en la gestión de cafeterías escolares, largas filas, falta de opciones de pago digital y escasez de productos en horarios críticos. Esta investigación confirmó una clara necesidad de digitalización en los procesos de cafeterías en entornos educativos.

## Análisis Competitivo

Se realizó un análisis de las plataformas digitales existentes que operan en sectores de venta de alimentos y bebidas, observando las funcionalidades y servicios que mejor funcionan en el mercado. Se identificó que ninguna de estas plataformas se centra exclusivamente en el sector educativo ni aborda la personalización y las particularidades del funcionamiento en institutos.

## Estudio de Viabilidad Financiera

Se evaluó la viabilidad financiera de la idea mediante proyecciones de costos y análisis de retorno de inversión. Este estudio sugirió que el modelo SaaS es rentable a medio plazo, dado el ahorro en recursos y la optimización del flujo de ventas que supone para las cafeterías.

# PRESENTACIÓN DE PROMOTORES

Somos un equipo innovador de cuatro emprendedores basados en Madrid, unidos por la convicción de que la tecnología es la clave para revitalizar y asegurar la continuidad de todos los negocios de venta de comida tradicionales que todos hemos frecuentado a lo largo de nuestra vida en los institutos, universidades, colegios, etc.

## JORGE DOMÍNGUEZ DIRECTOR DE TECNOLOGÍA E INVERSOR PRINCIPAL

- Ingeniero informático con 2 años de experiencia en desarrollo de software.
- Lidera el departamento de informática.
- Aporta el conocimiento técnico esencial para crear soluciones tecnológicas avanzadas y personalizables.

## MARY ALMELA DIRECTORA EJECUTIVA

- Especialista en marketing digital.
- Responsable de la gestión de producto y análisis de negocio.
- Lidera la estrategia de ventas y desarrollo comercial.

## PATRICIA MAISINCHO ASESORA NUTRICIONAL

- Especialista en marketing digital.
- Responsable de la gestión de producto y análisis de negocio.
- Lidera la estrategia de ventas y desarrollo comercial.

## SERGIO RUIZ DISEÑADOR UX/UI Y DESARROLLADOR WEB

- Forma parte del departamento de informática, colaborando en el desarrollo, despliegue y mantenimiento de la aplicación web.
- Responsable principal del diseño de la interfaz de usuario, asegurando una experiencia intuitiva para todos los usuarios.

# MAPA DE EMPATÍA

Para tener una visión completa del mercado objetivo decidimos utilizar el mapa de empatía. Donde podemos conocer mejor nuestro cliente potencial, que piensa, que siente, que oye, que ve, que dice y hace. De esta forma podemos lograr que nuestro proyecto tome una dirección concreta y más segura.



# **ESTUDIO DE MACRO Y MICROENTORNO EMPRESARIAL**



# ESTUDIO DE MACROENTORNO

## ECONÓMICO

- **Crecimiento de la industria de la educación:** El aumento de la inversión en educación pública aumenta los recursos disponibles para mejorar servicios como las cafeterías.
- **Digitalización:** La tendencia hacia la digitalización de varios sectores, incluido el educativo, crea espacio para que las soluciones SaaS ganen terreno; entonces, el escenario anterior facilita la adopción de la plataforma.

## POLÍTICO

- **Políticas de digitalización:** Siguiendo el hilo de la explicación anterior, las regulaciones destinadas a promover la digitalización en las instituciones públicas pueden garantizar la creciente adopción de la plataforma.
- **Políticas de educación:** Además de eso, cualquier cambio en las disposiciones legales que tiendan a mejorar los servicios de la cafetería de la escuela puede formar un atractivo aún mayor.

## SOCIAL

- **Cambios en la preferencia del consumidor:** La propensión hacia la conveniencia y la velocidad de los servicios por parte de los padres y estudiantes garantiza la necesidad de la plataforma.
- **Conciencia de los consumidores sobre la nutrición:** Implica que la demanda de información nutricional puede mejorar aún más el atractivo de la plataforma.

# ESTUDIO DE MACROENTORNO

## TECNOLÓGICO

- **Desarrollo del sistema de pago:** El aumento de la penetración de las soluciones de pago digital facilita la implementación de la aplicación para ser compatible con los pagos digitales.
- **Desarrollo de la sostenibilidad del software de negocios:** La maduración de las herramientas de software para empresas facilita la creación y el mantenimiento de la plataforma.

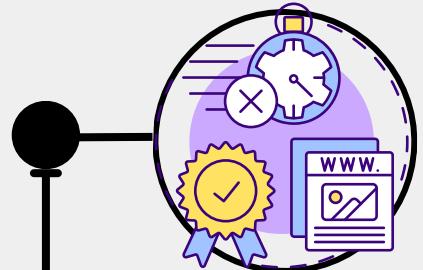
## AMBIENTAL

- **Sostenibilidad:** Si la plataforma ofrece campos para recetas sostenibles o prácticas comerciales con conciencia ambiental, garantiza su necesidad en el mercado emergente.

## LEGAL

- **Protección de datos:** Con respecto a la colección de información personal y transacciones realizadas, es necesario cumplir con todas las regulaciones sobre privacidad y protección de datos.

# ESTUDIO DE MICROENTORNO



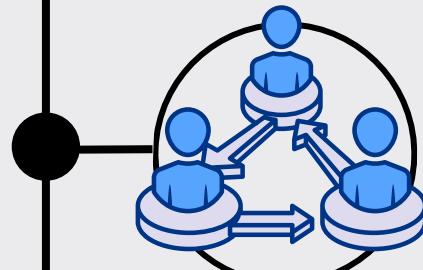
## COMPETENCIA

- **Otras plataformas SaaS:** Competencia directa que ofrezca soluciones similares en el sector escolar.
- **Cafeterías tradicionales:** Son competencia si no cambian sus modelos de negocio y procedimientos operativos.



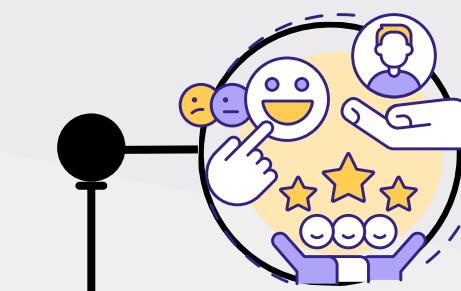
## PROVEEDORES

- **Desarrolladores de software:** Proveedores tecnológicos, fuerza adicional para mantener y mejorar la plataforma.
- **Proveedores de insumo:** Colaboradores a través de los cuales se adquieren ingredientes, con un proveedor más accesible puede ser más fácil gestionar inventarios.



## INTERMEDIARIOS

- **Asociaciones educativas:** Facilitar la adquisición y promoción de la plataforma entre las escuelas.



## CLIENTES

- **Institutos públicos:** Difiere a cerca de cuál sería la propuesta que la plataforma se pueda adecuar a la práctica de aquellas escuelas.
- **Estudiantes y padres:** Saber cómo la plataforma debe ser utilizada y que se debe buscar en ella para ser una herramienta eficaz.

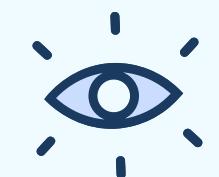


## ENTORNO INTERNO

- **Cultura organizacional y diseño organizacional:** La plataforma está diseñada para poder adaptarse a distintas situaciones y ser implementadas en variados centros educativos.
- **Capacidades del equipo de marketing:** Un equipo multidisciplinario de desarrollo y administración de proyectos.

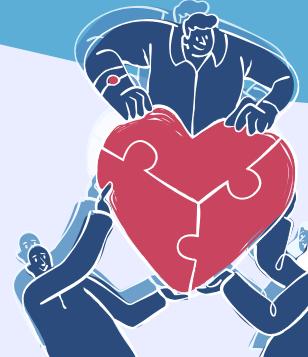
# CULTURA EMPRESARIAL





Ser la plataforma líder en digitalización de servicios para cafeterías escolares en el país, reconocida por su contribución al crecimiento de pequeñas y medianas empresas de alimentos y su compromiso con la satisfacción de la comunidad educativa.

Aspiramos a expandir nuestro modelo a otros niveles educativos y a evolucionar constantemente, integrando nuevas tecnologías que respondan a las necesidades cambiantes de nuestros clientes.



Innovación

Compromiso con calidad

Transparencia y ética

Agilidad y eficiencia

Responsabilidad social

Orientación al cliente

Optimiza la eficiencia y mejorar la experiencia en cafeterías escolares a través de una solución digital Integral y accesible.

A través de la innovación tecnológica, contribuimos a transformar la experiencia diaria de estudiantes, padres y personal escolar, facilitando un entorno de compras rápido, seguro y confiable.

# ANÁLISIS DAFO



# D

## DEBILIDADES

- Dependencia de la adopción tecnológica por parte de las cafeterías escolares y los usuarios.
- Necesidad de una inversión continua en desarrollo y mantenimiento de la plataforma.
- Posibles preocupaciones sobre la privacidad y seguridad de los datos almacenados en la nube.
- Dependencia de la conectividad a internet para un correcto funcionamiento.

# A

## AMENAZAS

- Cambios en las regulaciones de protección de datos que puedan afectar el modelo de negocio.
- Posibles problemas de seguridad o privacidad que puedan afectar la confianza en la plataforma.
- Competencia de otras startups o grandes empresas tecnológicas que entren en el mercado educativo.
- Posible saturación del mercado de soluciones tecnológicas educativas.

# F

## FORTALEZAS

- Modelo de costes controlados e incrementales para las escuelas, sin necesidad de una gran inversión iniciales.
- Despliegue inmediato del software e infraestructura en las escuelas.
- Facilidad de actualización y mantenimiento del sistema de forma remota.
- Capacidad de ofrecer análisis de datos y mejoras continuas basadas en el uso real.
- Flexibilidad para adaptar rápidamente el sistema a las necesidades cambiantes de las escuelas..

# O

## OPORTUNIDADES

- Creciente adopción de tecnologías digitales en el sector educativo.
- Tendencia hacia la educación financiera y hábitos alimenticios saludables en escuelas.
- Aumento en la adopción de pagos digitales y reducción del uso de efectivo.
- posibilidad de expandirse a otros tipos de instituciones educativas o incluso a otros sectores como por ej: laborales.
- Aumento de la conciencia sobre la importancia de la eficiencia y la gestión de datos en las escuelas.

# BUSINESS MODEL CANVAS



## SOCIOS CLAVE

- INSTITUTOS PÚBLICOS
- PROVEEDORES DE TECNOLOGÍA DE PAGO DIGITAL
- ASOCIACIONES ESCOLARES Y DE PADRES
- ALIADOS DE TECNOLOGÍA PARA INFRAESTRUCTURA EN LA NUBE

## ACTIVIDADES CLAVE

- DESARROLLO Y ACTUALIZACIÓN DE LA PLATAFORMA
- SOPORTE TÉCNICO A LOS CLIENTES
- MARKETING Y VENTAS A INSTITUTOS PÚBLICOS
- ANÁLISIS DE DATOS Y GENERACIÓN DE INFORMES

## RECURSOS CLAVE

- EQUIPO DE DESARROLLO DE SOFTWARE
- PERSONAL DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y SOPORTE
- INFRAESTRUCTURA DE TI PARA SERVICIO EN LA NUBE

## PROPIEDAD DE VALOR

- PLATAFORMA SAAS INTEGRAL PARA MODERNIZAR CAFETERÍAS ESCOLARES
- REDUCE FILAS, MEJORAR LA EFICIENCIA Y LA EXPERIENCIA DE USUARIO
- AUMENTO DEL 25% EN VENTAS MEDIANTE AGILIZACIÓN DE PEDIDOS
- INFORMACIÓN NUTRICIONAL, PEDIDOS ANTICIPADOS Y PAGOS DIGITALES
- OPTIMIZACIÓN DE SERVICIO E INVENTARIO
- COSTOS PREDECIBLES Y ACCESIBLES
- SOPORTE BASADO EN ESTUDIOS DE MERCADO

## RELACIONES CON CLIENTES

- ATENCIÓN PERSONALIZADA Y SOPORTE TÉCNICO PARA CAFETERÍAS
- CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN PARA EL USO DE LA PLATAFORMA
- SOPORTE CONTINUO PARA GARANTIZAR LA USABILIDAD
- FOMENTO DE LA FIDELIZACIÓN DE ESTUDIANTES MEDIANTE PUNTOS

## CANALES

- PLATAFORMA WEB Y APP MÓVIL
- CONTACTO DIRECTO CON INSTITUCIONES EDUCATIVAS
- MARKETING DIGITAL

## SEGMENTOS CLIENTES

- INSTITUTOS PÚBLICOS (CAFETERÍAS ESCOLARES)
- PADRES DE ESTUDIANTES, ESTUDIANTES Y PERSONAL ESCOLAR
- FUTURO: EXPANSIÓN A UNIVERSIDADES Y DIFERENTES CENTROS DE ESTUDIO

## ESTRUCTURA DE COSTES

- COSTOS DE DESARROLLO Y MANTENIMIENTO DE SOFTWARE
- PERSONAL DE SOPORTE Y CAPACITACIÓN
- INFRAESTRUCTURA EN LA NUBE
- COSTOS DE MARKETING Y VENTAS

## FLUJO DE INGRESOS

- SUSCRIPCIÓN MENSUAL O ANUAL (MODELO SAAS)
- COMISIONES POR PAGOS DIGITALES
- FUTURO: PLANES DE PREMIO Y SERVICIOS PERSONALIZADOS

# CONCLUSIÓN

EasyBreak representa una solución revolucionaria y eficiente para la modernización de las cafeterías de los institutos públicos. A través de su plataforma SaaS, la compañía aborda algunos de los problemas más comunes que afectan a estos establecimientos, como la congestión en las líneas, reduciendo los tiempos de espera hasta en un 30%, el manejo del efectivo y la falta de eficiencia, reduciendo los errores que estos pueden causar hasta en un 95%, además de mejorar la experiencia del estudiante así como del personal escolar e incrementar las ventas en un 25%. Con características y ventajas como las órdenes de compra anticipada, los pagos en línea y las herramientas de operaciones para la cafetería, EasyBreak optimiza el proceso operativo y promete un aumento significativo en las ventas. Además, el enfoque altamente personalizado y el modelo empresarial sin costes adicionales refuerzan el potencial de la solución para transformar la prestación de servicios de cafetería en todas las instituciones educativas, creando un entorno más ágil, eficiente y rentable.