

EMPRESA INICIATIVA EMPRENDEDORA

PROPUESTA DE VALOR :

Nuestra propuesta de valor está específicamente dirigida al público español, con un enfoque especial en los aficionados jóvenes a las zapatillas deportivas, así como en personas de todas las edades que se dedican a la colección de calzado. Consideramos que estos segmentos de la población representan audiencias clave para nuestra oferta.

En términos de clientes más importantes, valoramos a todos nuestros clientes, ya que cada visita a nuestra plataforma contribuye al crecimiento y la visibilidad de nuestro servicio. Cuanto mayor sea la afluencia de usuarios a nuestra página, mayores serán las oportunidades para generar ingresos mediante acuerdos publicitarios. Por lo tanto, consideramos que todos los usuarios, independientemente de su edad o preferencias específicas, son esenciales para el éxito de nuestra empresa.

Estamos comprometidos en ofrecer una experiencia atractiva y valiosa para todos los visitantes, lo que a su vez fortalecerá nuestra posición en el mercado y maximizará el potencial de ingresos por publicidad.

SEGMENTOS :

Nos centraremos en dos segmentos clave de mercado. En primer lugar, dirigiremos nuestra propuesta de valor hacia el público joven de España, específicamente aquellos apasionados por las zapatillas deportivas. En segundo lugar, nos dirigiremos a personas de todas las edades que se dedican a la colección de calzado. Consideramos que estos dos segmentos representan audiencias estratégicas para nuestra oferta y nos permitirán abordar de manera efectiva diversas preferencias dentro del mercado español. Al enfocarnos en estos dos segmentos, buscamos maximizar la relevancia y atracción de nuestra propuesta de valor, consolidando así nuestra posición en el mercado.

VALOR AÑADIDO:

Nuestra plataforma ofrece un valor añadido único al proporcionar a los clientes acceso exclusivo a una amplia variedad de sneakers de alta calidad, tanto nuevos como de colección.

Además, nos destacamos por facilitar el proceso de compra y venta, brindando una experiencia intuitiva y segura. La transparencia en los precios es la clave que agrega valor a la confianza del cliente.

Opal aborda la necesidad de los amantes de las zapatillas de encontrar un espacio centralizado y confiable para comprar, vender y coleccionar calzado.

SERVICIOS OFRECIDOS:

Para el público joven amante de las sneakers, proporcionamos acceso a las últimas tendencias y lanzamientos exclusivos, facilitando la conexión con sus marcas favoritas. A los coleccionistas de todas las edades, les ofrecemos un mercado especializado con productos únicos y raros, así como herramientas para gestionar y expandir sus colecciones.

NECESIDADES CUBIERTAS:

Satisfacemos las pasiones de nuestros clientes proporcionándoles acceso a un mercado diverso y confiable de zapatillas, mientras abordamos la preocupación ambiental al promover el reciclaje y prácticas sostenibles en la industria del calzado. Además, ofrecemos a las marcas la oportunidad de conectarse con un público comprometido y diverso a través de nuestra plataforma, generando ingresos y fortaleciendo nuestra presencia en el mercado.

CANALES :

Incluimos canales como plataformas en línea, redes sociales, asociaciones con influencers y bloggers especializados en sneakers, así como campañas de marketing digital. Además, la efectividad de los canales puede variar, pero hasta el momento, hemos observado que las redes sociales, especialmente Instagram y Twitter, han sido altamente efectivas para llegar a nuestro público objetivo. También la publicidad en línea a través de plataformas especializadas en moda y calzado ha mostrado buenos resultados.

RELACIÓN CON CLIENTES:

Opal ofrece un trato cercano a través de nuestras redes sociales y las herramientas que ofrecemos para gestionar colecciones y experiencias, notificaciones sobre productos raros y exclusivos, establecemos así un vínculo cercano basado en la pasión compartida por el calzado. Estamos comprometidos a seguir desarrollando relaciones valiosas para continuar mejorando la experiencia de nuestros usuarios y fortalecer nuestra posición en la industria de zapatillas gracias a los usuarios y a las empresas publicitarias que deciden contratar nuestra cuota para subir su publicidad en Opal.

FUENTE DE INGRESOS:

- **Precios de pago :** Los clientes de OPAL están dispuestos a pagar precios competitivos que reflejen el valor y la condición de las zapatillas de segunda mano. La disposición puede variar según la marca, modelo, condición y rareza del calzado, siempre siendo un precio mínimo de 20 euros por par de zapatillas la puesta en venta del cual la empresa se queda un 20% de la venta.

- **Precios actuales:** Los precios pagados actualmente en la plataforma oscilan según la oferta y la demanda. Los vendedores establecen los precios, teniendo en cuenta las condiciones del calzado y el mercado, mientras que los compradores compran al precio establecido.

- **Métodos de pago :** OPAL acepta una variedad de métodos de pago para facilitar transacciones seguras. Esto puede incluir:

- Tarjetas de crédito/débito.
- Plataformas de pago en línea (por ejemplo, PayPal).
- Transferencias bancarias.(bizum,transferencias)

- **Preferencia de pago:** Los clientes de OPAL tienen la flexibilidad de elegir el método de pago que les resulte más conveniente y seguro. La plataforma garantiza la seguridad de las transacciones para promover la confianza entre compradores y vendedores, pero si es verdad que actualmente se está utilizando más el método Bizum y PayPal.

- **Ingresos de cada vía :** El porcentaje de ingresos de OPAL se obtiene principalmente a través de las tarifas aplicadas a las transacciones exitosas. Por ejemplo, si OPAL retiene un 20% del precio de venta de cada par de zapatillas, el 80% restante va directamente al vendedor. El modelo de negocio se basa en estas tarifas y podría haber ingresos adicionales mediante acuerdos de publicidad, patrocinios u otras fuentes.

La tarifa del 20% proporciona a OPAL un ingreso constante por cada venta realizada a través de la plataforma, lo que puede destinarse al mantenimiento, desarrollo y mejoras de la plataforma.

RECURSOS CLAVE :

Como ya se ha mencionado en apartados anteriores nos destacamos las siguientes cualidades:

- **Plataforma Tecnológica Confiable:** Una plataforma online segura, fácil de usar y confiable. Asegura que los clientes puedan navegar sin problemas, subir fotos y precios, realizar compras seguras y recibir notificaciones relevantes.

- **Atención al Cliente Eficiente:** Personal de atención al cliente capacitado y accesible para resolver consultas, problemas y proporcionar asistencia rápida.

- **Proceso de Pago Seguro y Transparente:** Un sistema de pago seguro que proteja la información financiera de los clientes. La transparencia en las tarifas y procesos de pago contribuye a la confianza del cliente.

- **Políticas Claras y Transparentes:** Documentación clara de políticas, como términos y condiciones, políticas de devolución... La transparencia en las operaciones construye confianza con los clientes.

- **Sistema de Calificación y Reseñas:** Un sistema de calificación y reseñas que permita a los clientes compartir sus experiencias. Esto ayuda a construir una comunidad confiable y permite a otros usuarios tomar decisiones informadas.

- **Actualización Continua y Mejora de la Plataforma:** Mantenerse al día con las tendencias tecnológicas y las expectativas del cliente garantiza una experiencia de usuario moderna y atractiva.

- **Equipo de Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma:** Un equipo sólido de desarrolladores y profesionales de TI para garantizar el correcto funcionamiento de la plataforma, corregir problemas técnicos e implementar mejoras.

ASOCIACIONES:

- **4 emprendedores** : Opal esta formado por un equipo con formación profesional de informática tanto en sistemas en red y microinformática como en programación web .
- **AWS** : Es clave para garantizar la disponibilidad y la seguridad de la plataforma.

ACTIVIDADES CLAVE DE NUESTROS SOCIOS :

Opal recibe el mantenimiento correcto y preventivo correcto de sus socios y ademas presta la atención necesaria que responde a un gran servicio de atención al cliente.

TRAMITES PREVIOS AL REGISTRO MERCANTIL :



- **DATOS PARA EL REGISTRO MERCANTIL :**

(Dicha documentación escrita se llevo a cabo por el notario representante legal de OPAL)

NOTARIO : Don Joan Pradells Alvaida [265897453214523]

Copia de la escritura pública que detalla la constitución de OPAL, Sociedad Limitada:

Escritura pública de constitución de la sociedad "OPAL, Sociedad Limitada", otorgada el [2-2-2024] ante el Notario : Don Joan Pradells Alvaida con el número de protocolo [265897453214523]. En dicha escritura, se detallan los estatutos sociales, la distribución del capital social, las funciones y responsabilidades de los administradores, así como otros aspectos relevantes para la creación y operación de la sociedad.

Modelo 600:

OPAL ha presentado el Modelo 600, un documento utilizado para la liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados asociado a la constitución de la sociedad. El importe liquidado corresponde al capital social de 1,000 euros, distribuido en 1,000 acciones de 1 euro cada una. Este trámite es esencial para cumplir con las obligaciones tributarias y legales asociadas a la creación de la sociedad.

Certificado de Sociedad Laboral:

OPAL ha obtenido el Certificado de Sociedad Limitada, que acredita la naturaleza de la sociedad como una entidad de tipo laboral. Este certificado especifica que la gestión y participación en la toma de decisiones se realiza de manera democrática entre los trabajadores, promoviendo así un modelo empresarial participativo. La obtención de este certificado refleja el compromiso de OPAL con principios de equidad y participación en el ámbito laboral.

Copia del NIF de la Sociedad : 99-123789654Y

Nº del DNI de integrantes de OPAL:

(Datos ficticios pero si presentados los originales)

- Miguel Ángel García: (privado letra y numero)
- Álvaro Medina: (privado letra y numero)
- Christian: (privado letra y numero)
- Raul Morales : (privado letra y numero)

- **Grado de Implicación de los Promotores:** Directamente involucrados en la gestión diaria de la empresa.

- **Responsabilidad Empresarial:** Limitada, es decir, que los activos personales son de los propietarios, lo cual es crucial en un entorno comercial.

- **Necesidades Económicas:** Al ser una SRL se necesitaba un capital mínimo de 3000€.

PETICION DE REGISTRO MERCANTIL :

Opal SL solicita el trámite correspondiente para llevar a cabo la inscripción de OPAL, S.L. en el Registro Mercantil. Además, se expresa el interés en solicitar el despacho urgente del título presentado, según lo permitido por la normativa aplicable.

Así pues se queda a disposición para cualquier requerimiento adicional y se agradece su atención y colaboración en este proceso.

Reflejamos posteriormente los datos de contacto.

Datos de Contacto:

- Datos de representante legal de la empresa : Don Joan Pradells Albaida
- Dirección de Correo Electrónico: opal.contacto@gmail.com
- Número de Teléfono: +34 666 555 123

Dirección de Correspondencia:

- Calle : D'Alberic, 18, Extramurs.
- Ciudad: Valencia, CP: 46008.
- Provincia : Valencia.

VENTAJAS DE LA FORMACIÓN DE OPAL :

- **Limitación de Responsabilidad:** La responsabilidad de los socios está limitada al capital aportado, lo que protege sus bienes personales en caso de deudas o problemas financieros de la empresa.
- **Acceso a Financiamiento:** La estructura de una sociedad limitada facilita el acceso a financiamiento, ya que puede emitir acciones y atraer inversiones de terceros.
- **Perpetuidad:** La existencia de la sociedad no depende de la permanencia de los socios fundadores, lo que asegura la continuidad de OPAL incluso ante cambios en la composición accionarial.
- **Flexibilidad en la Gestión:** Se permite una estructura organizativa flexible, con la posibilidad de designar administradores que tomen decisiones operativas.

INCONVENIENTES DE LA FORMACIÓN DE OPAL :

- **Riesgo de Conflicto Entre Socios:** Se establecerán cláusulas claras en los estatutos sociales para gestionar posibles conflictos entre socios, definiendo mecanismos de toma de decisiones y resolución de disputas.
- **Complejidades Administrativas:** Se implementarán sistemas de gestión eficientes y se contratará a don Joan Pradell como representante ,abogado ,notario y gestor, capacitado para abordar posibles complejidades administrativas, asegurando una operación fluida.
- **Requisitos Legales y Fiscales:** Se contará con asesoría legal y contable para asegurar el cumplimiento de todos los requisitos legales y fiscales, evitando sanciones y problemas legales.
- **Inversión Inicial:** Se buscarán fuentes de financiamiento adecuadas para cubrir la inversión inicial, a través de préstamos y aportaciones adicionales de los socios.

CURRÍCULUM DE LOS SOCIOS DE OPAL:

SOCIO 1:

Nombre: Miguel Ángel García

Domicilio: C/ Valencia 123, 46010 Valencia, Valencia

Teléfono de contacto: +34 600 111 222

Correo electrónico: miguel.garcia@email.com

Formación:

Grado Medio en Informática

Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web

Idiomas:

Castellano (nativo)

Valenciano (nativo)

Experiencia Laboral:

Técnico de Soporte Informático en "InnovateTech" (FCT en Grado Medio)

Cargo: Técnico de Soporte Informático

Funciones: Resolución de incidencias de hardware y software, instalación y configuración de equipos, atención al usuario.

Programador Junior en "CodeMasters" (FCT - FP de Programación)

Cargo: Programador Junior

Funciones: Desarrollo y mantenimiento de aplicaciones web, colaboración en la creación de nuevas funcionalidades, debugging de código.

SOCIO2:

Nombre: Raul Morales

Domicilio: Av. del Turia 45, 46008 Valencia, Valencia

Teléfono de contacto: +34 600 333 444

Correo electrónico: raul.morales@email.com

Formación:

Grado Medio en Informática

Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web

Idiomas:

Castellano (nativo)

Valenciano (nativo)

Experiencia Laboral:

Asistente de Redes en "TechSolutions" (FCT en Grado Medio)

Cargo: Asistente de Redes

Funciones: Configuración y mantenimiento de redes, diagnóstico de problemas de conectividad, soporte técnico.

Desarrollador de Software Junior en "DigitalScape" (FCT - FP de Programación)

Cargo: Desarrollador de Software Junior

Funciones: Programación de nuevas características, resolución de bugs, colaboración en el diseño de arquitectura de software.

SOCIO3:

Nombre: Christian Vazquez Vallejo

Domicilio: Calle Mayor 78, 46002 Valencia, Valencia

Teléfono de contacto: +34 600 555 666

Correo electrónico: christian@email.com

Formación:

Bachillerato

Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web

Idiomas:

Castellano (nativo)

Valenciano (nativo)

Experiencia Laboral:

-Programador de Aplicaciones en "ByteCrafters" (FCT en FP de Programación)

Cargo: Programador de Aplicaciones

Funciones: Desarrollo de aplicaciones específicas, implementación de nuevas funcionalidades, testing de software.

SOCIO4:

Nombre: Alvaro Medina Momparler

Domicilio: C/ de José María Haro, 63, 46022 Valencia, Valencia

Teléfono de contacto: +34 602023112

Correo electrónico: medinamomparler@gmail.com

Formación:

Bachillerato Científico/Tecnológico

Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web

Idiomas:

Castellano (nativo)

Valenciano (nativo)

Inglés (nivel B1)

Experiencia Laboral:

Prácticas de Formación en Desarrollo de Aplicaciones Web

Cargo: Asistente de Desarrollo

Funciones: Colaboración en el diseño de interfaces, desarrollo de componentes específicos, soporte en la creación de código.

GESTION DE GASTOS :

Categoría	Descripción	Coste Aproximado (€)
Autónomos (x4)	Cuotas de seguridad social y otros tributos individuales	1,200
Desarrollo y Mantenimiento Web	Hosting, actualizaciones, y soporte técnico 24/7	800
Publicidad y Marketing	Campañas para atraer usuarios a la plataforma	500
Otros Gastos Operativos	Gastos diversos, como servicios profesionales, software, etc.	300
Reserva para Contingencias	Fondos para imprevistos y situaciones no previstas	200
Total Gastos Mensuales Aproximados		3,000

Sistemas Informáticos	1150€	Capital Social	2000€
Mobiliario	370€	Préstamos Largo Pl	5000€
Agua y Luz	300€	Deuda Corta Pl	1000€
Mantenimiento Web	100€		
Disponible	6080€		
TOTAL	8000€	TOTAL	8000€

PREVENION DE RIESGOS LABORALES

RIESGOS PARA LA EMPRESA :

PROBABLES

Fraude en las transacciones
Seguridad informatica
Retrasos o perdidas de entrega de paquetes
Comentarios negativos

SOLUCION

Bizum o paypal para mayor seguridad
AWS se encarga de ello
Empresas confiables de transporte
Valorar los comentarios estando activo en la web y en las redes sociales apostando por las buenas ideas y requerimientos de los clientes

ACTUALIZACIONES

Habra una seccion de opiniones de cada cliente para cada vendedor
Obtener mas servicios
Selecccion de empresa de transporte por parte del cliente
Ya existe un buzón de sugerencias en el cual siempre se intenta responder en la mayor brevedad posible

INICIATIVAS DE ACTIVIDAD FUTURAS:

En la web Opal cada cierto tiempo se realizarán sorteos mensuales de zapatillas como estrategia para atraer y retener clientes. Utilizando un sistema automatizado para garantizar imparcialidad en la selección de ganadores. Esta iniciativa busca fomentar la participación constante y fortalecer nuestra presencia en el mercado de sneakers.

COMPROMISO CON EL PLANETA :

Opal se enorgullece de ofrecer un enfoque integral que va más allá de la simple venta de zapatillas. La empresa se destaca por:

1. Compromiso Ambiental: Al adquirir zapatillas con esta empresa, los clientes participan activamente en la preservación del medioambiente a través de su sólido programa de reciclaje. Cada compra realizada contribuye significativamente a la sostenibilidad y a la reducción de residuos, reflejando el compromiso medioambiental que caracteriza a la marca.

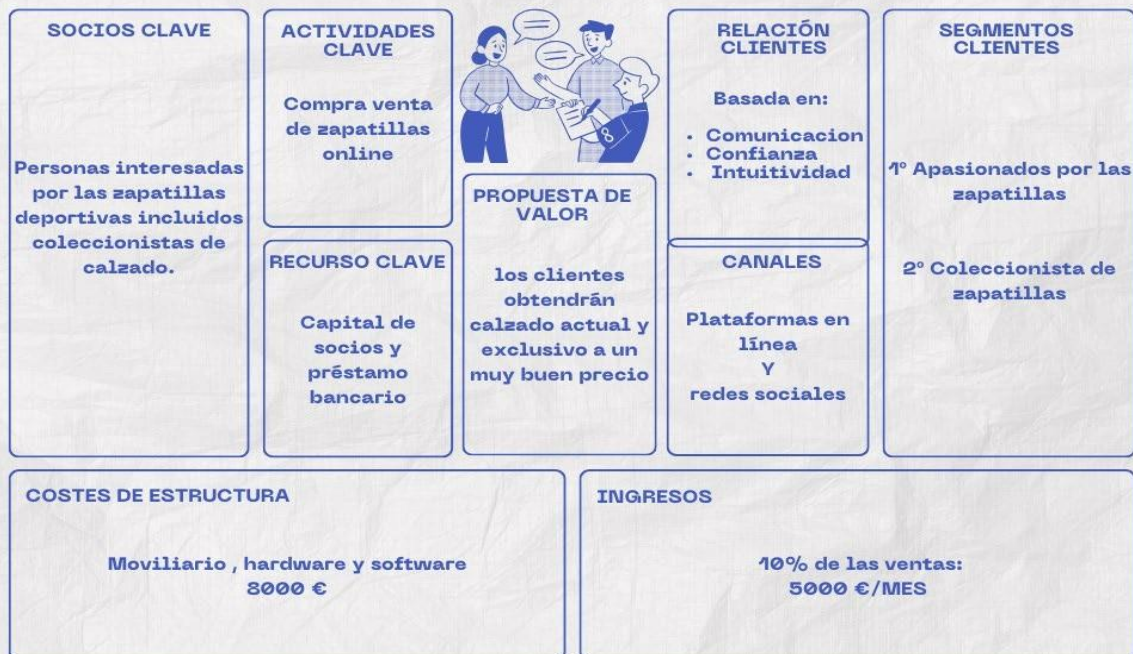
2. Círculo de Generosidad: La contribución de cada cliente desencadena un impacto positivo al ayudar a aquellos que buscan calzado de calidad a precios accesibles, promoviendo valores de solidaridad y reutilización en la comunidad.

3. Precios Accesibles: La marca se esfuerza por democratizar el acceso a zapatillas de alta calidad. Su propuesta comercial se distingue por ofrecer productos excelentes a precios considerablemente más bajos que otras tiendas, asegurando la satisfacción de los clientes y consolidando su compromiso con proporcionar opciones accesibles y atractivas para todos.



MAS DETALLES:

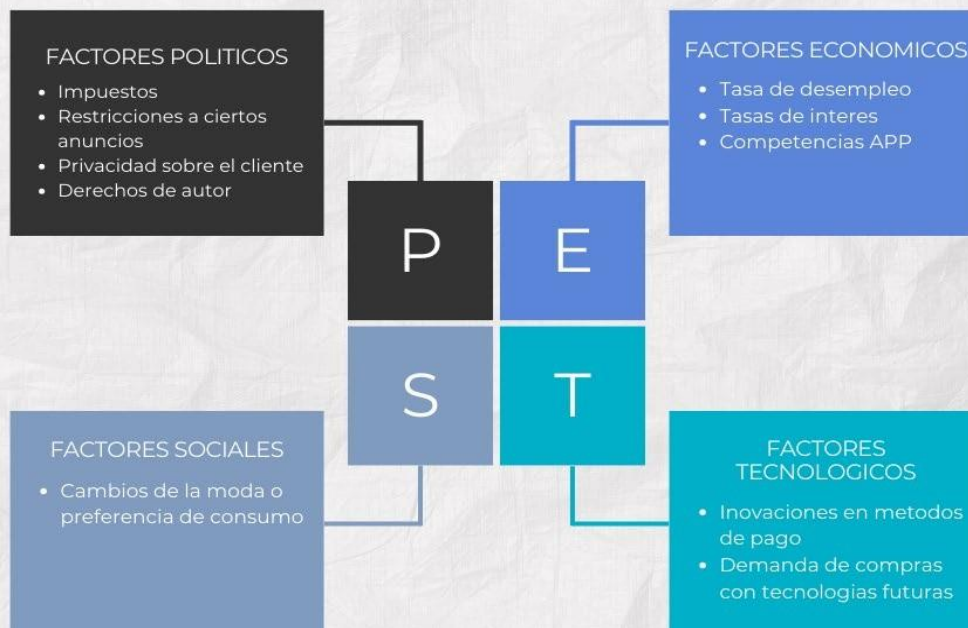
MODELO CANVAS



www.opal.es

PEST

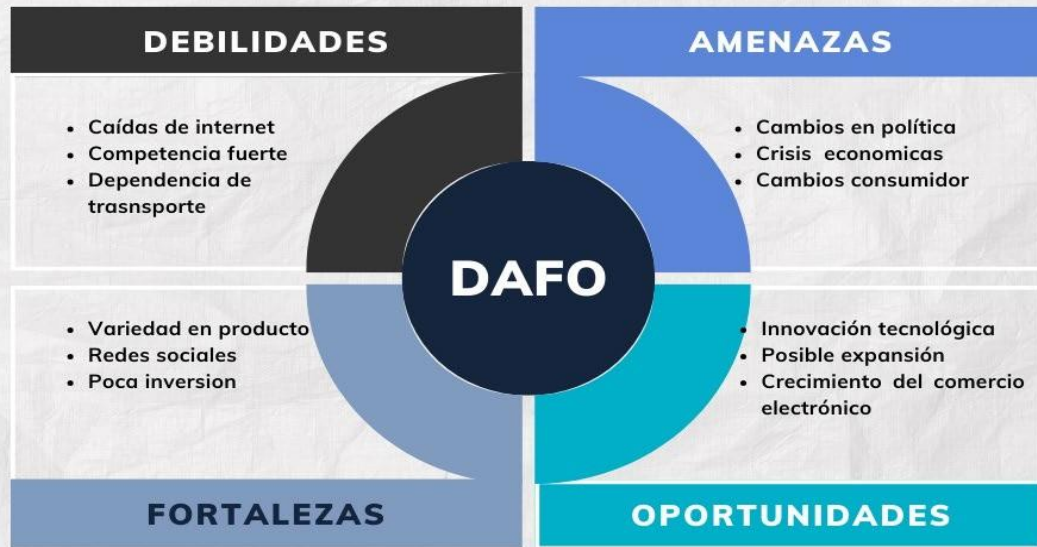
Analisis del macroentorno de OPAL



NOTA: Opal esta equipada para enfrentar estos riesgos con flexibilidad y adaptabilidad.

www.opal.es

DAFO



www.opal.es

PROYECTO BASADO EN ESTADÍSTICAS:

DATOS CLAVE DEL PROYECTO



87% de la población española usa redes sociales
"wearesocial.com"



70% Españoles que compran por internet
"elconfidencial.com"



"La satisfacción de vender bien y comprar mejor"



1º Inversión de negocio 8000€

- Capital social total: 2000€
- Prestamo largo plazo 5000€
- Prestamo corto plazo 1000€

2º Calculo ganancias anual

- Precio min por sneaker 20€
- 20% comision por zapatilla
- Venta 5% España 9000€ año

3º Deuda cubierta en 7 meses

www.opal.es