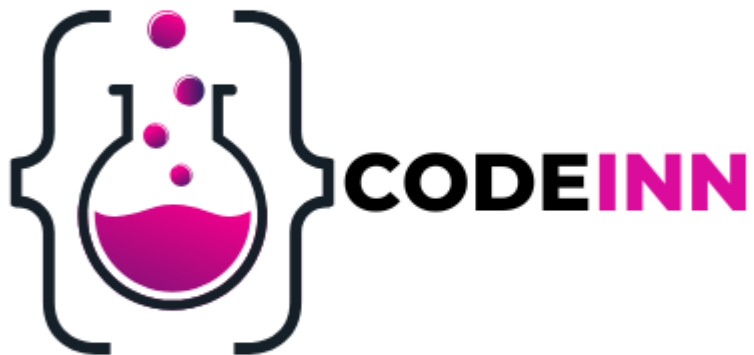


Ramón Moreno Albert

2º DAW

Plan de empresa:



SOCIO PROMOTOR 1

- **Nombre y apellidos:** Ramón Moreno Albert
- **Edad:** 38 años
- **D.N.I./N.I.F.:** 45836810H
- **Domicilio Particular:** c/ Heidelberg nº 6 piso 5 pta: B Elda (Alicante)
- **Teléfono:** 665684026
- **Estado civil:** Casado

DATOS PROFESIONALES DEL PROMOTOR:

- **Experiencia laboral:**
 - 5 años de experiencia como desarrollador de software (backend).
 - 5 años de experiencia como desarrollador de software (backend).
- **Titulación:**
 - **Título de Educación Secundaria Obligatoria (ESO)**

FPA Antonio Porpetta, Elda

2019/2021

- **Prueba de acceso a la universidad para mayores de 25**
 - Ciencias, nota: 7,34

Universidad de Alicante

2022

- **Ciclo formativo de grado superior en Desarrollo de Aplicaciones Web**

IES Paco Mollà (Petrer)

Cursando el segundo curso actualmente.

SOCIO PROMOTOR 2

- **Nombre y apellidos:** Juan Pérez Ródenas
- **Edad:** 35 años
- **D.N.I./N.I.F.:** 47290513L
- **Domicilio Particular:** c/ San Fernando nº 12 piso 3 pta: C Alicante (Alicante)
- **Teléfono:** 612345789
- **Estado civil:** Soltera

DATOS PROFESIONALES DEL PROMOTOR:

- **Experiencia laboral:**
 - 3 años de experiencia como diseñadora web.
 - 4 años de experiencia como desarrolladora de frontend y UX/UI.
- **Titulación:**
 - **Título de Bachillerato en Ciencias Sociales**
IES Cavanilles, Alicante
2005/2007
 - **Prueba de acceso a la universidad para mayores de 25**
 - Humanidades, nota: 8,25
Universidad de Alicante
2021
 - **Ciclo formativo de grado superior en Diseño y Gestión de la Producción Gráfica**
CIPFP Canastell (San Vicente del Raspeig)
2017/2019
 - **Curso de especialización en diseño de experiencia de usuario (UX/UI)**
Escuela de Diseño Web y Multimedia (Alicante)
2022

Datos de la empresa:

El nombre de la empresa es **CodeInn**, se localiza en Elda, en la calle Lepanto N° 3 bajo, la empresa ofrece soluciones de software bajo demanda para todo tipo de necesidades, el nombre viene de **Code** en inglés código, e **INN diminutivo de Innovation**, mostrado estas dos palabras la base de la empresa, el código de programación como estandarte de la empresa y la política de la empresa de estar en continua innovación para crear software pionero y de referencia. De ahí proviene su simbología del logotipo, siendo este una probeta de laboratorio entre unos corchetes, típicos en cualquier lenguaje de programación. La forma jurídica del negocio es: el de una sociedad limitada nueva empresa (SLNE).

Logotipo:



-Datos de la razón social.

-Razón social: **CodeInn**

-Forma Jurídica: **SLNE**

-Fecha constitución : 1 enero 2025

Desglose de capital social:

Total capital social : 100.000 €

Aportación del socio promotor 1: 40.000 €

Aportación del socio promotor 1: 30.000 €

Préstamo solicitado y plan de amortización:

Solicitado: 30.000€

Interés anual: 7,5%

Años de préstamo: 7.

Sucursal: BBVA

Año	Cuota Anual (€)	Interés (€)	Amortización (€)	Saldo Restante (€)
1	5664.01	2250.00	3414.01	26585.99
2	5664.01	1993.95	3670.06	22915.93
3	5664.01	1718.69	3945.31	18970.62
4	5664.01	1422.80	4241.21	14729.40
5	5664.01	1104.71	4559.30	10170.10
6	5664.01	762.76	4901.25	5268.85
7	5664.01	395.16	5268.85	0.00

Ideas de negocio descartadas:

Primera idea de negocio descartada:

Desarrollo de E-commerce personalizados para pequeñas empresas:

La empresa se especializa en prestar servicios a pequeñas empresas, enfocándose en el diseño y desarrollo de tiendas en línea personalizadas. Además del desarrollo, ofrece servicios complementarios, como mantenimiento, integración de métodos de pago y optimización para motores de búsqueda (SEO). En el ámbito físico, asesora a las empresas en la selección del equipo técnico adecuado para llevar a cabo la actividad deseada. También ofrece la posibilidad de adquirir, instalar y mantenimiento. En el ámbito jurídico, investiga y asesora sobre posibles subvenciones a nivel local, nacional e internacional que puedan beneficiar. La empresa se compromete a ofrecer soluciones que realmente respondan a las necesidades de sus clientes, garantizando que el producto o servicio ofrecido destaque y aporte valor a su mercado objetivo.

Segunda idea de negocio descartada:

Creación de páginas Web de portfolios digitales para profesionales

La empresa se especializa en el diseño y desarrollo de páginas web personalizadas para profesionales que buscan destacar su trabajo en línea. Su enfoque principal es la creación de portfolios digitales optimizados, con integración a redes sociales, galerías interactivas, y adaptaciones a las necesidades específicas de cada cliente. En el ámbito físico, asesora a los profesionales sobre los dispositivos y herramientas tecnológicas que pueden complementar su presencia digital, proporcionando también servicios de adquisición, instalación y mantenimiento de estos equipos. En el ámbito jurídico, investiga y asesora sobre posibles subvenciones o ayudas destinadas a la digitalización de la actividad de los profesionales, tanto a nivel local como internacional. La empresa se compromete a ofrecer soluciones que no solo respondan a las necesidades de cada profesional, sino que también pongan en valor su trabajo, permitiéndoles destacar en el mercado y potenciar su visibilidad digital.

Estas dos ideas de negocio fueron propuestas y descartadas posteriormente debido a que estudio de viabilidad no era alentador, además de que cuentan con una gran competencia fuertemente posicionada en el mercado.

Datos de la aplicación:

Descripción:

Una solución SaaS que integra gestión de proyectos, control de inventarios, clientes y proveedores mediante base de datos. El sistema está diseñado para empresas que buscan centralizar y automatizar la gestión de diversas áreas clave.

FUNCIONALIDADES:

- Gestión de proyectos y equipos:
 - Asignación de tareas, seguimiento de proyectos, y gestión de plazos e hitos.
 - Panel de control para visualizar el progreso, tiempos y recursos utilizados en cada proyecto.
 - Funcionalidades de colaboración en equipo como mensajes y tablero Kanban.
- Base de datos clientes, inventario y proveedores
 - Base de datos para gestionar y almacenar toda la información relativa a los clientes, inventario y proveedores.
 - Gestión de pedidos
 - Generador de pedidos recibidos de los clientes vinculados a las bases de datos del inventario y clientes, actualizándolo de manera automática.
 - Generador de pedidos realizados por la empresa usuaria, actualizando de manera automática la base de datos.
- Gestión de clientes
 - Interacción con la base de datos para dar de alta, modificar y consultar información de clientes.

Logotipo APP:



Innovación:

El proyecto introduce una **innovación de producto** al integrar la gestión de tareas, el control de inventarios y la gestión de pedidos en una única plataforma web. Esta solución permite a las empresas:

1. Centralizar herramientas esenciales:

- a. Gestionar el avance de proyectos y visualizar tareas mediante la metodología ágil Kanban.
- b. Monitorear el stock de productos en tiempo real.
- c. Generar pedidos de manera ágil y eficiente.

2. Optimizar la eficiencia operativa:

- a. Reduciendo significativamente los tiempos de servicio y respuesta.
- b. Mejorando la capacidad de respuesta hacia los clientes, todo desde una única aplicación web.

Además, esta solución también representa una **innovación en el proceso**, ya que:

1. Transforma la gestión interna de las empresas:

- a. Redefiniendo los flujos de trabajo mediante la implementación de metodologías ágiles como Kanban.
- b. Facilitando el acceso en tiempo real a la información de inventarios y pedidos.

2. Fomenta una colaboración más efectiva:

- a. Permitiendo a los equipos coordinarse mejor y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

Esta combinación de innovación de producto y proceso no solo mejora la eficiencia operativa de las empresas, sino que las posiciona para satisfacer mejor las expectativas de sus clientes y enfrentar desafíos competitivos.

Innovación de Marketing:

El proyecto también introduce una **innovación en marketing**, destacando por estrategias diferenciadas y orientadas a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas (pymes):

1. Enfoque centrado en el cliente:

- a. Comunicación clara de beneficios clave, como la reducción de tiempos de servicio y la mejora operativa.
- b. Generación de contenido educativo (tutoriales, guías y estudios de caso) que demuestran el impacto positivo de la plataforma.

2. Acceso flexible y personalizado:

- a. Planes de suscripción adaptados al tamaño y necesidades de cada empresa.
- b. Disponibilidad de demostraciones gratuitas para que las empresas puedan probar la solución antes de comprometerse.

3. Marketing digital optimizado:

- a. Campañas en redes sociales y motores de búsqueda que presentan casos reales de éxito para generar confianza.
- b. Estrategias de SEO para facilitar la localización de la plataforma por empresas interesadas.

4. Alianzas estratégicas:

- a. Colaboraciones con asociaciones empresariales, cámaras de comercio y eventos locales para posicionar la plataforma como una herramienta esencial para la transformación digital.

5. Fidelización y recompensas:

- a. Programas de lealtad que premian a clientes recurrentes con descuentos y acceso anticipado a nuevas funcionalidades.

Esta combinación de innovaciones de producto, proceso y marketing asegura que la solución no solo sea técnicamente eficiente, sino también comercialmente atractiva y accesible para las empresas.

Design Thinking: INN Project Management

1. Empatizar:



El mapa de empatía de la Plataforma Integral de Gestión Empresarial revela que los futuros usuarios buscan simplificar y centralizar la gestión de proyectos, inventarios y pedidos. Sienten la necesidad de eficiencia y automatización para mejorar la respuesta al cliente y optimizar sus operaciones. Ven procesos dispersos en múltiples plataformas y desean una solución unificada. Conoces de la existencia nuevas tecnologías y la competencia que ya adopta sistemas ágiles como Kanban. Dicen y hacen un esfuerzo por gestionar múltiples herramientas y procesos manualmente, lo que incrementa los tiempos de trabajo y la posibilidad de errores. Los esfuerzos incluyen la gestión compleja y la falta de visibilidad centralizada, mientras que los resultados esperados son una mayor productividad, control optimizado y una mejora en la toma de decisiones gracias a la automatización y los datos en tiempo real.

2. Definir:

Áreas de Oportunidad:

Falta de integración de herramientas:

Actualmente, las empresas utilizan múltiples sistemas separados para gestionar proyectos, inventarios, clientes y proveedores.

Oportunidad: Crear una plataforma que integre estas funciones, eliminando la necesidad de alternar entre diferentes herramientas.

Automatización limitada:

Los procesos de inventario, pedidos y seguimiento de proyectos requieren una gran cantidad de trabajo manual.

Oportunidad: Implementar automatización para ahorrar tiempo y reducir errores.

Colaboración interna ineficiente:

La comunicación entre equipos a menudo es lenta o fragmentada.

Oportunidad: Mejorar la colaboración con herramientas como tableros Kanban, mensajes internos y notificaciones.

3. Idear/definir:

Panel de control unificado:

Crear un dashboard que integre la gestión de proyectos, clientes, inventarios y proveedores en un solo lugar, con indicadores clave para cada área y acceso rápido a la información más relevante.

Automatización de pedidos e inventarios:

Implementar una funcionalidad que automáticamente actualice los inventarios cuando se generen pedidos de clientes o proveedores, ahorrando tiempo y reduciendo errores.

Alertas automáticas de inventario bajo que notifiquen a los responsables cuando un producto esté cerca de agotarse.

Gestión de proyectos con tableros Kanban:

Integrar un tablero Kanban para gestionar proyectos y tareas de manera visual, permitiendo a los equipos ver el progreso de cada tarea y colaborar en tiempo real.

4. Prototipar:

Prototipos posibles:

Un prototipo interactivo que muestre cómo funcionaría el panel de control centralizado y el seguimiento de proyectos.

Un mockup del generador de pedidos con actualizaciones automáticas del inventario.

5. Testear:

Pedir a los usuarios que realicen tareas clave como gestionar un proyecto, actualizar inventario, generar un pedido en el prototipo.

Recoger opiniones sobre la experiencia del usuario, identificando las áreas de mejora, la funcionalidad que más les agrada y cualquier aspecto confuso.

Estudio de mercado:

Impacto de la Normativa Española y Europea en Relación al Medio Ambiente (ODS) en CodeInn

En **CodeInn**, como empresa de desarrollo de software, nos comprometemos con la sostenibilidad y el cumplimiento de la normativa española y europea que promueve la protección del medio ambiente y el avance hacia los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**. Aunque nuestro producto principal es intangible, la normativa y los ODS impactan en nuestras operaciones de las siguientes maneras:

1. Normativa de sostenibilidad digital y eficiencia energética (ODS 9 y 12):

- **Impacto:** Las leyes europeas como el **Pacto Verde Europeo** y el **Plan de Acción para la Economía Circular** impulsan el desarrollo de soluciones digitales sostenibles. Esto afecta la forma en que diseñamos y alojamos nuestras aplicaciones para minimizar el impacto ambiental.
- **Acciones de CodeInn:**

- Optimizamos nuestros desarrollos para reducir el consumo de recursos computacionales y, por ende, la huella de carbono de nuestros clientes.
- Elegimos proveedores de infraestructura en la nube que operan con energía renovable y certificaciones como el **ISO 14001** (gestión ambiental).

2. Reducción de residuos electrónicos (ODS 12):

- **Impacto:** La normativa española y europea, como la **Directiva RAEE**, fomenta la reducción y gestión adecuada de residuos electrónicos, afectando el ciclo de vida de los dispositivos necesarios para el desarrollo y pruebas del software.
- **Acciones de CodeInn:**
 - Fomentamos una política de reutilización de hardware y reciclaje de equipos tecnológicos al final de su vida útil.
 - Implementamos procesos internos para alargar la vida útil de los dispositivos utilizados por nuestro equipo.

3. Neutralidad climática y reducción de emisiones (ODS 13):

- **Impacto:** La **Ley de Cambio Climático y Transición Energética en España** y las metas de reducción de emisiones del **Acuerdo de París** exigen a las empresas reducir su impacto ambiental directo e indirecto.
- **Acciones de CodeInn:**
 - Promovemos el teletrabajo y el trabajo híbrido, reduciendo el impacto ambiental del transporte diario.
 - Medimos y compensamos nuestras emisiones de carbono mediante iniciativas como la reforestación y el apoyo a proyectos de energías limpias.

4. Seguridad y sostenibilidad en la cadena de suministro digital (ODS 8 y 12):

- **Impacto:** Las regulaciones europeas fomentan la responsabilidad social y ambiental en las cadenas de suministro. Esto incluye la selección de socios tecnológicos que cumplan con estándares de sostenibilidad.
- **Acciones de CodeInn:**
 - Seleccionamos socios y herramientas tecnológicas que prioricen la sostenibilidad, como servicios de nube alimentados por energía renovable.
 - Fomentamos la transparencia en los impactos ambientales de nuestros productos.

5. Educación y sensibilización ambiental (ODS 4 y 17):

- **Impacto:** La legislación incentiva la formación y concienciación ambiental dentro de las empresas para fomentar prácticas responsables.
- **Acciones de CodeInn:**
 - Formamos a nuestro equipo en prácticas de desarrollo sostenible y en la importancia de reducir el impacto ambiental en la creación de software.
 - Desarrollamos aplicaciones que ayudan a nuestros clientes a implementar procesos sostenibles en sus propias empresas.

Microentorno de Inn Project Management

El microentorno de una empresa está compuesto por los actores y factores cercanos a la empresa que afectan directamente a sus operaciones y estrategias. En este caso, el microentorno de **Inn Project Management** se centrará en tres actores principales: **clientes, proveedores y competencia.**

1. Clientes

Situación con el cliente: Los clientes de **Inn Project Management** son principalmente empresas de tamaño pequeño y mediano que buscan mejorar su eficiencia operativa mediante la automatización y centralización de la gestión de proyectos, inventarios, clientes y proveedores. Estos clientes provienen de diversos sectores, tales como comercio minorista, empresas de servicios, y otras organizaciones que requieren herramientas ágiles para gestionar proyectos y relaciones comerciales.

- **Perfil del cliente:** Empresas que valoran la automatización, la mejora de la eficiencia y la colaboración en equipo.
- **Necesidades y expectativas:** Buscan una plataforma fácil de usar, con funcionalidades que permitan un control total sobre sus operaciones, desde la gestión de inventarios hasta el seguimiento de proyectos. También esperan una integración sencilla con otros sistemas que utilicen, como plataformas de comercio electrónico, ERP o CRM.
- **Relación con el cliente:** La relación con los clientes está basada en la oferta de una solución robusta y accesible. La plataforma también incluye soporte técnico y formación, garantizando que los clientes saquen el máximo provecho de la aplicación.

2. Proveedores

Situación con los proveedores: Los proveedores de **Inn Project Management** son aquellos que suministran los recursos necesarios para el funcionamiento de la plataforma y los servicios asociados.

- **Proveedor 1: Servidor de alojamiento web (ej. AWS o Google Cloud):** Proveedor que suministra los servidores y el almacenamiento en la nube para alojar la plataforma SaaS. Este proveedor es crucial para asegurar la disponibilidad y escalabilidad de la plataforma.
- **Proveedor 2: Servicios de Internet (ej. Telefónica, Vodafone):** Proveedor de conexión a Internet para el acceso de la plataforma desde diversas ubicaciones. La estabilidad de la conexión es clave para el buen desempeño del servicio.
- **Proveedor 3: Plataforma de pagos (ej. Stripe, PayPal):** Proveedor de soluciones de pago que facilitan las transacciones en la plataforma, permitiendo que los clientes puedan suscribirse y pagar por los servicios de manera segura.

Los proveedores son fundamentales para el funcionamiento de la plataforma SaaS. **Inn Project Management** depende de estos socios para garantizar un servicio continuo y de alta calidad, además de ofrecer soporte y actualizaciones frecuentes.

3. Competencia

En el microentorno también debemos considerar a la competencia. Las empresas competidoras en el mercado de gestión de proyectos y recursos son otras plataformas SaaS que ofrecen soluciones similares, tales como:

- **Zeus Gestión:** Un competidor destacado en la Gestión de inventarios, contabilidad y facturación. Zeus gestión ofrece funcionalidades similares, pero **Inn Project Management** se distingue por su integración directa con el control de inventarios y la gestión de proveedores.
- **Billage:** Otra plataforma de gestión de proyectos que ofrece herramientas visuales para organizar tareas. Aunque Billage es muy popular por su simplicidad, **Inn Project Management** ofrece más funcionalidades integradas, como la base de datos de inventarios y la gestión de pedidos.
- **Holded:** Competidor fuerte que también ofrece herramientas de gestión de proyectos y colaboración, pero se centra más en la personalización del flujo de trabajo. **Inn Project Management** se destaca por su enfoque integral de la gestión empresarial.

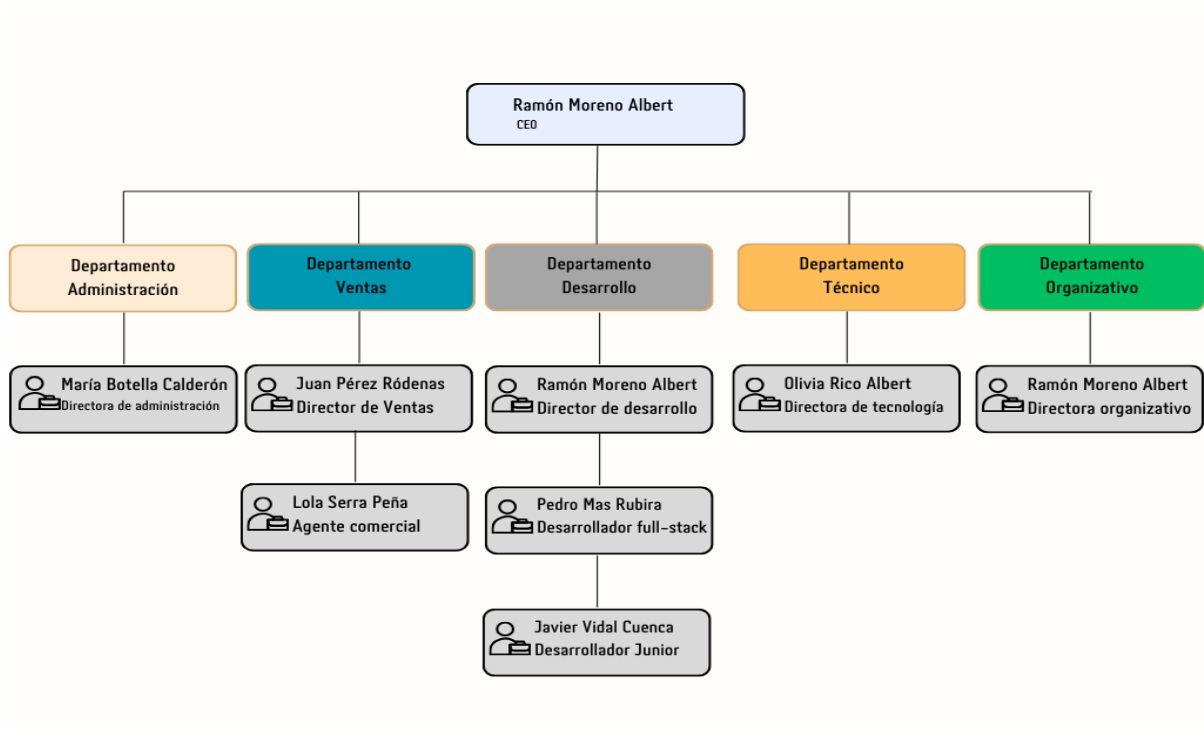
Análisis de la competencia: Aunque estas plataformas ofrecen funcionalidades similares, **Inn Project Management** destaca por su enfoque único de integrar gestión de proyectos, inventarios, clientes y proveedores en una sola plataforma, lo que le otorga una ventaja competitiva significativa al reducir la necesidad de múltiples herramientas para gestionar distintas áreas de la empresa.

Tabla comparativa:

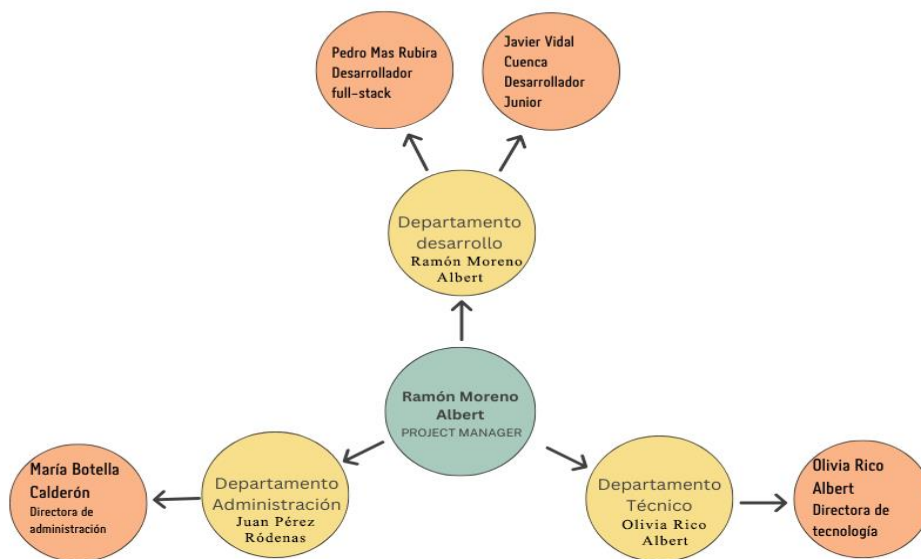
Plataforma	Funcionalidades Principales	Ventajas	Desventajas
Zeus Gestión	Gestión de inventarios, contabilidad y facturación	<ul style="list-style-type: none"> - Soporte local en Alicante. - Interfaz sencilla. - Integración básica de contabilidad y facturación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de funcionalidades avanzadas para gestión de proyectos y equipos. - No incluye herramientas de colaboración. - CRM básico.
Billage	Gestión de proyectos, CRM, facturación, integración bancaria	<ul style="list-style-type: none"> - Interfaz intuitiva. - Solución todo-en-uno para CRM, proyectos y facturación. - Fácil adopción por pymes. 	<ul style="list-style-type: none"> - No incluye gestión avanzada de inventarios ni proveedores. - Limitaciones de personalización para empresas en crecimiento.

Holdded	ERP con funcionalidades de contabilidad, gestión de inventarios, CRM, y proyectos	<ul style="list-style-type: none"> - Solución integral con contabilidad y gestión de proyectos. - Diseño moderno y fácil de usar. - Gestión de proyectos incluida. 	<ul style="list-style-type: none"> - Funcionalidades de gestión de proyectos no avanzadas (sin tablero Kanban ni gestión de hitos). - Costos elevados para planes avanzados.
INN PROJECT MANAGEMENT	Gestión de proyectos, control de inventarios, CRM, proveedores, pedidos, colaboración en equipo	<ul style="list-style-type: none"> - Plataforma integral con todas las funcionalidades necesarias en un solo lugar. - Gestión avanzada de proyectos, inventarios y proveedores. - Funcionalidades de colaboración en equipo como Kanban y mensajería interna. 	<ul style="list-style-type: none"> - Requiere una inversión inicial significativa. - Competencia fuerte en la región. - Necesidad de marketing y diferenciación clara.

Organigrama de Empresa CodeINN:



Organigrama APP Inn Project Management:



Dafo empresa:

DAFO EMPRESA

Debilidades

- Falta de experiencia y reconocimiento: La empresa no cuenta con experiencia previa ni un historial probado, lo que puede generar desconfianza en los clientes potenciales.
- Recursos limitados: Al ser una nueva empresa, puede carecer de los recursos financieros y tecnológicos necesarios para competir con empresas establecidas en el mercado SaaS.
- Ausencia de una base de clientes sólida: La falta de clientes recurrentes o casos de éxito que validen el producto puede dificultar el crecimiento en los primeros meses.
- Curva de aprendizaje empresarial: La gestión de proyectos, la comercialización y el mantenimiento del negocio pueden presentar desafíos al no tener un historial previo que guíe las decisiones estratégicas.

Amenazas

- Alta competencia: Existen muchas empresas establecidas en el sector SaaS con grandes recursos y reconocimiento de marca, lo que puede hacer difícil ganar cuota de mercado.
- Evolución tecnológica: Las tecnologías evolucionan rápidamente, lo que podría dejar a la empresa en desventaja si no se mantiene al día con las nuevas tendencias y avances.
- Dificultad para ganar confianza del cliente: Como empresa nueva sin experiencia ni casos de éxito previos, puede resultar complicado generar confianza y atraer a los primeros clientes.
- Costos iniciales: Aunque es una empresa pequeña, los costos de desarrollo, infraestructura tecnológica y adquisición de clientes pueden ser elevados, lo que representa un riesgo si no se consigue rentabilidad rápidamente.

Fortalezas

- Flexibilidad y adaptabilidad: Al ser una empresa nueva, tiene la capacidad de adaptarse rápidamente a las necesidades del mercado sin estar atada a procesos o estructuras tradicionales.
- Innovación: La empresa se enfoca en desarrollar una solución SaaS integral y moderna, lo que la posiciona como innovadora frente a competidores que podrían estar utilizando tecnologías más antiguas.
- Bajo costo inicial: Al estar en las primeras fases, la estructura de costos es más reducida, lo que permite tomar decisiones rápidas sin depender de grandes presupuestos.
- Atención personalizada: Como nueva empresa, puede ofrecer un trato más cercano y personalizado a los primeros clientes.

Oportunidades

- Demanda creciente de soluciones SaaS: Las empresas están buscando cada vez más herramientas para digitalizar y centralizar sus operaciones, lo que representa una gran oportunidad para una plataforma como la que está desarrollando la empresa.
- Subvenciones y financiación para startups: Existen diversas oportunidades de financiación y programas de apoyo a nuevas empresas tecnológicas, que podrían aliviar los costos iniciales de desarrollo y marketing.
- Segmento desatendido: Al ser un negocio nuevo, puede dirigirse a sectores o nichos de mercado que otras empresas más grandes han pasado por alto.
- Expansión futura: Si la empresa logra consolidarse en un mercado local, tiene la posibilidad de expandir su solución SaaS a otros países o sectores.

Dafo APP

DAFO WEB

Debilidades

- Complejidad inicial: La implementación y personalización puede requerir más tiempo y recursos para empresas pequeñas que no estén familiarizadas con plataformas SaaS complejas.
- Dependencia de la conectividad: Al ser una solución en la nube, las empresas dependen de una conexión a internet estable para su correcto funcionamiento.
- Falta de funcionalidades específicas: Podría carecer de algunas funcionalidades avanzadas que otras plataformas ya ofrecen o que los clientes potenciales puedan necesitar.
- Curva de aprendizaje: Los usuarios podrían requerir formación adicional para aprovechar al máximo todas las funcionalidades de la plataforma.
-

Amenazas

- Competencia directa: Soluciones SaaS como Asana, Slack o Trello ya dominan el mercado en gestión de tareas y proyectos, lo que puede hacer difícil competir en funcionalidad.
- Desarrollo y mantenimiento: Las demandas constantes de nuevas funcionalidades y mantenimiento de la plataforma pueden sobrecargar al equipo de desarrollo si no se gestionan adecuadamente.
- Baja adopción: Si las empresas no perciben un valor inmediato o una mejora significativa en sus operaciones, la adopción de la plataforma puede ser lenta.
- Fuga de datos o problemas de privacidad: Los incidentes relacionados con la privacidad de los datos o las fugas de información pueden afectar negativamente la reputación del producto.

Fortalezas

- Plataforma integral: Combina múltiples funcionalidades (gestión de proyectos, inventario, pedidos, clientes) en una sola herramienta, lo que simplifica los procesos para las empresas.
- Automatización: La automatización de procesos como la actualización del inventario y la generación de pedidos aumenta la eficiencia de las empresas.
- Metodología ágil: La incorporación del tablero Kanban facilita el seguimiento de tareas y la colaboración en equipo.
- Escalabilidad: Al ser SaaS, puede adaptarse fácilmente a nuevas funcionalidades o clientes sin necesidad de cambiar la infraestructura.

Oportunidades

- Creciente necesidad de digitalización: Muchas empresas, especialmente pequeñas y medianas, están buscando plataformas para centralizar y digitalizar sus procesos.
- Automatización del flujo de trabajo: Ofrecer soluciones que automatizen aún más tareas comunes dentro de las empresas, como la gestión avanzada del inventario o las notificaciones automáticas de pedidos.
- Integraciones con otras plataformas: Oportunidad de integrar la Web con herramientas ya existentes en las empresas (ERP, CRM, etc.), haciéndola aún más atractiva.

1. PLAN DE MARKETING

Producto o Servicio a Publicitar:

Características a Destacar:

Plataforma integral de gestión empresarial con centralización de funciones clave.

Accesibilidad online desde cualquier dispositivo.

Automatización de tareas para optimizar la gestión de empresas.

Escalabilidad ideal para empresas en crecimiento.

Nombre :

Inn Ptoject - Plataforma Integral de Gestión Empresarial

Tipo de Publicidad:

Internet (SEO), Página Web, Redes Sociales (LinkedIn y Facebook), Mailing.

Justificación: Estas plataformas permiten alcanzar empresas que buscan servicios de gestión empresarial en línea. SEO incrementará la visibilidad en motores de búsqueda, y la publicidad en redes sociales permitirá segmentar con precisión a directivos y gerentes. El mailing permitirá contacto directo con empresas interesadas, y la página web actuará como fuente central de información, proyectando a CodeInn como un referente en soluciones SaaS.

Elementos Destacables en el Producto:

Herramientas para la gestión de proyectos, inventarios, clientes y proveedores.

Integración de CRM, tablero Kanban y funciones de colaboración en tiempo real.

Interfaz intuitiva con soporte continuo.

2. PRECIO DE LA CAMPAÑA PUBLICITARIA

Medios y Precio:

- **SEO** 1200€ anuales para optimización y monitoreo de palabras clave y posicionamiento.
- Publicidad en Redes Sociales (LinkedIn, Facebook):** 1000€ anuales utilizando LinkedIn Ads y Facebook Ads para campañas segmentadas dirigidas a profesionales y empresas.
- Email Marketing:** 800€ anuales en planes y automatización de campañas de correo.

Total primer año: 2800€

3. DISEÑO DE PÁGINA WEB

The screenshot displays a web design for 'INN Project Management'. The header is dark grey with a logo on the left and contact information on the right. A navigation bar below the header contains links to 'Sobre Nosotros', 'Servicios', 'Clientes', and 'Contacto'. The main content area is light grey and features sections for 'Sobre Nosotros', 'Servicios', 'Clientes', and 'Contacto'. The 'Contacto' section includes a form with fields for 'Nombre:', 'Email:', and 'Mensaje:', followed by a 'Enviar' button. The footer is dark grey with copyright information.

INN Project Management
Plataforma Integral de Gestión Empresarial
Dirección: Calle Lepanto 3, Bajo
Teléfono: 665665665

[Sobre Nosotros](#) [Servicios](#) [Clientes](#) [Contacto](#)

Sobre Nosotros

En Codehn ofrecemos INN Project Management una plataforma SaaS que ayuda a las empresas a centralizar y optimizar sus operaciones de gestión de proyectos, inventarios y relaciones con clientes y proveedores.

Servicios

- Gestión de proyectos y equipos
- Control de inventarios y proveedores
- CRM para gestión de clientes
- Reportes y análisis de datos empresariales

Clientes

Nuestros clientes incluyen pequeñas y medianas empresas que buscan soluciones tecnológicas para mejorar sus procesos internos y optimizar sus resultados.

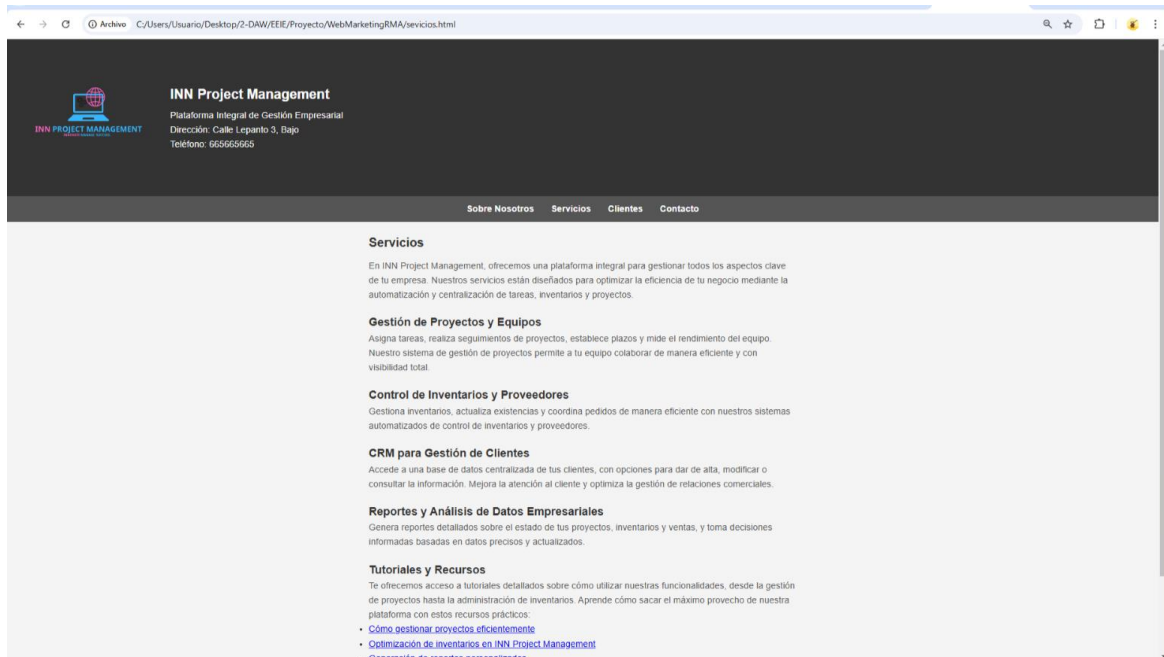
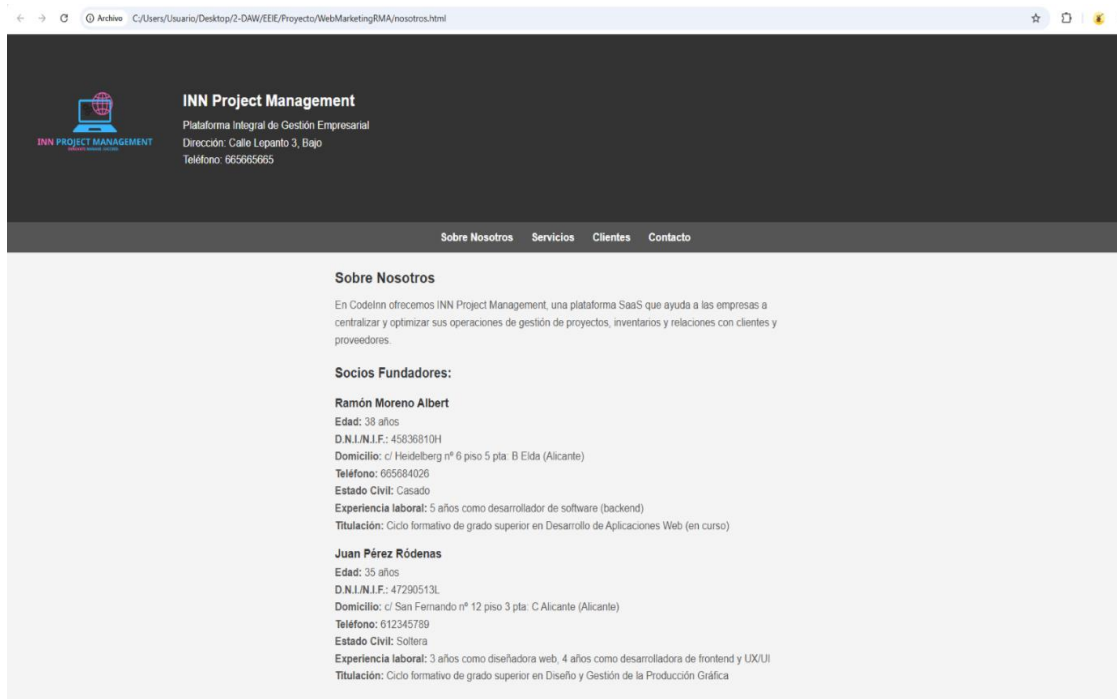
Contacto

Nombre:

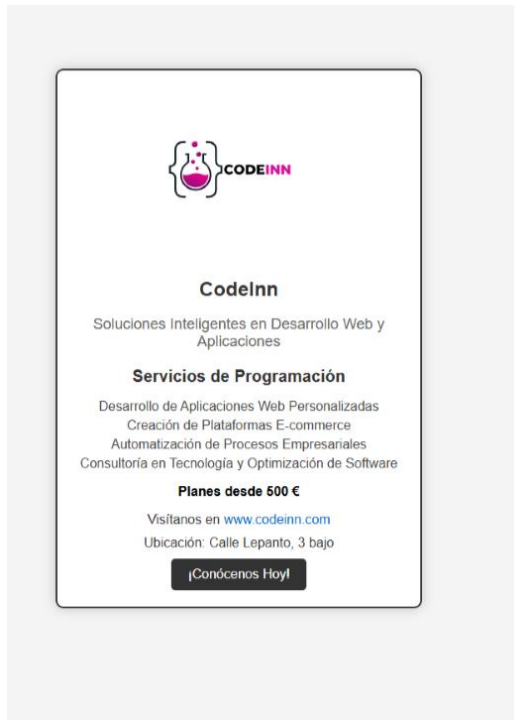
Email:

Mensaje:

© 2024 Codehn. Todos los derechos reservados.



3.2 ANUNCIO ON-LINE



4. MERCHANDISING ON-LINE/INTERNET

Artículos promocionales digitales como plantillas de gestión de proyectos y guías prácticas sobre optimización de inventario.

eBooks descargables sobre estrategias empresariales y automatización en gestión empresarial.

Webinars y talleres en línea exclusivos para clientes potenciales, sobre temas como gestión de proyectos, control de inventarios y CRM.

5. PROMOCIÓN DE VENTAS Y TIPO DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Descuento de bienvenida para empresas que contraten la suscripción anual en su primer año.

Programa de fidelización que acumula puntos, canjeables por descuentos en renovaciones de suscripción y servicios adicionales.

Soporte técnico 24/7 y atención personalizada para asegurar la satisfacción y retención de los clientes.

6. TIPO DE PRODUCTO: BÁSICO, FORMAL Y AMPLIADO

Básico: Acceso a funcionalidades esenciales como la gestión de clientes e inventarios.

Formal: Incluye gestión de proyectos, seguimiento de pedidos y colaboración en equipo.

Ampliado: Integración completa con CRM, panel de control avanzado y reportes personalizados para empresas medianas y grandes

1. Merchandising On-line/Internet

Merchandising online para los productos relacionados con la marca o servicios ofrecidos, permitiendo a los usuarios acceder a material promocional y recursos directamente desde la aplicación.

- **Características clave:**
 - **Tienda de productos relacionados** con la marca, como libros, guías, herramientas de productividad, y más.
 - **Accesibilidad a material exclusivo** que facilita la experiencia del usuario en su trabajo dentro de la app, como plantillas de gestión de proyectos o artículos educativos.
 - Integración de **métodos de pago seguros** para adquirir productos y recursos directamente desde la app.

2. Promoción de Ventas y Fidelización de Clientes

La **app de gestión de proyectos** incluye funcionalidades diseñadas para incentivar la **fidelización de clientes** y **promover el uso continuado** de la plataforma, mediante características exclusivas para usuarios recurrentes.

- **Promoción de ventas:**
 - **Planes de suscripción con descuentos** para usuarios que renuevan su suscripción o adquieren servicios adicionales.
 - **Descuentos exclusivos** en funciones premium, como la integración con otras herramientas de software o el acceso a capacidades avanzadas de gestión de proyectos.
 - **Campañas de ventas estacionales** con promociones de lanzamiento o actualizaciones.
- **Fidelización de clientes:**
 - **Sistema de recompensas** por completar proyectos, colaborar con otros usuarios o asistir a sesiones de formación dentro de la app.
 - **Notificaciones push personalizadas** que alertan a los usuarios sobre nuevas funcionalidades o módulos de interés, como tutoriales o nuevas integraciones.
 - **Acceso prioritario** a nuevas actualizaciones o funciones de la app.

3. Tipos de Producto: Básico, Formal y Ampliado

La **app de gestión de proyectos** ofrece tres tipos de productos que permiten a las empresas elegir el nivel de funcionalidad que mejor se adapta a sus necesidades operativas: **Básico, Formal y Ampliado**.

Producto Básico:

El **Producto Básico** está destinado a pequeñas empresas o equipos que necesitan funciones fundamentales para la gestión de proyectos sin mucha personalización.

- **Características:**

- **Gestión básica de proyectos**, incluyendo la creación de tareas, asignación de plazos y seguimiento de progreso.
- **Almacenamiento limitado** de documentos y archivos relacionados con los proyectos.
- Acceso a **funciones básicas de colaboración** como mensajería interna y notificaciones de tareas.
- **Soporte limitado** a través de documentación en línea.

Producto Formal:

El **Producto Formal** está diseñado para empresas medianas que requieren un conjunto más amplio de herramientas de gestión de proyectos y colaboración en equipo.

- **Características:**

- **Funcionalidades avanzadas de gestión de proyectos**, como diagramas de Gantt, planificación de recursos y gestión de presupuestos.
- **Integración con otras herramientas** como calendarios, plataformas de comunicación y almacenamiento en la nube.
- **Gestión de equipos y asignación de roles**, permitiendo controlar quién tiene acceso a qué partes del proyecto.
- **Informes y análisis** de desempeño del equipo y el progreso del proyecto.
- **Soporte técnico estándar**, con asistencia en línea y recursos educativos.

Producto Ampliado:

El **Producto Ampliado** ofrece una solución completa para grandes empresas o equipos con necesidades complejas de gestión de proyectos y una gran capacidad de personalización.

- **Características:**

- **Personalización avanzada de flujos de trabajo**, permitiendo que la app se adapte completamente a los procesos internos de la empresa.
- **Integraciones de API** con sistemas externos de CRM, ERP y otras plataformas empresariales.
- **Automatización de tareas repetitivas**, como la asignación automática de tareas o la actualización de estados.
- **Análisis avanzados y generación de informes personalizados** basados en métricas clave de los proyectos.
- **Acceso completo a todas las funciones premium**, como la gestión de varios proyectos simultáneamente, seguimiento detallado de presupuestos y tiempo de los empleados.
- **Soporte prioritario** y formación personalizada a través de consultoría.

Plan de producción

1. Introducción

Este proyecto tiene como objetivo desarrollar una plataforma SaaS integral para la gestión empresarial. Está diseñada para empresas que desean centralizar y automatizar tareas críticas, incluyendo gestión de proyectos, control de inventarios, gestión de clientes y proveedores mediante una base de datos integrada. Con este sistema, las empresas pueden mejorar la eficiencia en la administración de diversas áreas clave y optimizar sus operaciones.

Principales funcionalidades:

- **Gestión de Proyectos y Equipos:** Asignación de tareas, seguimiento de proyectos, gestión de plazos, visualización de recursos y progreso.
- **Colaboración en Equipo:** Mensajería interna y tablero Kanban para fomentar la colaboración.
- **Base de Datos Integrada:** Gestión y almacenamiento de información de clientes, inventarios y proveedores.
- **Gestión de Pedidos:** Generador de pedidos para clientes y empresa, que actualiza automáticamente las bases de datos correspondientes.
- **Gestión de Clientes:** Herramientas para dar de alta, modificar y consultar información de clientes.

2. Método, fases y temporalización

Estimación de tiempos

Fase	Optimista	Neutro	Pesimista
Definición de Necesidades	1 semana	2 semanas	3 semanas
Análisis	2 semanas	4 semanas	6 semanas
Diseño	1 mes	1.5 meses	2 meses
Codificación	2 meses	3 meses	5 meses
Pruebas	1 mes	1.5 meses	2 meses
Validación	2 semanas	1 mes	1.5 meses
Total	5 meses	7.5 meses	11 meses

5. Métodos de obtención de beneficios

1. **Licencias premium de la plataforma:**
 - a. Precio de suscripción mensual o anual, con opciones básicas y premium.
2. **Desarrollo de sitios Web personalizados:**
 - a. Diseño y desarrollo web bajo pedido para empresas con requisitos específicos.
3. **Desarrollo de aplicaciones a medida:**
 - a. Creación de soluciones de software personalizadas para empresas.
4. **Administración y mantenimiento de sistemas:**
 - a. Servicio de soporte técnico y mantenimiento de sistemas para empresas.

6. Almacenamiento de datos

Toda la información y el desarrollo del proyecto se almacenarán en estaciones de trabajo de la empresa y se sincronizarán mediante **Git**. Además, se realizarán copias de seguridad en discos externos y en servidores en la nube para garantizar la seguridad de los datos.

Precios de Venta con IVA (21%) y clientes necesarios para la recuperación de la inversión inicial de 100.000€

Precios de venta aumentados:

Servicio básico:

- **Precio mensual sin IVA:** 465,85 €
- **Precio anual sin IVA:** 5.590,20 €
- **IVA (21%):**

$$465,85 \text{ €} \times 0,21 = 97,83 \text{ €}$$

- **Precio mensual con IVA:**

$$465,85 \text{ €} + 97,83 \text{ €} = 563,68 \text{ €}$$

- **Precio anual con IVA:**

$$5.590,20 \text{ €} + (5.590,20 \text{ €} \times 0,21) = 5.590,20 \text{ €} + 1.173,89 \text{ €} = 6.764,09 \text{ €}$$

Servicio Premium:

- **Precio mensual sin IVA:** 798,60 €
- **Precio anual sin IVA:** 9.583,20 €
- **IVA (21%):**

$$798,60 \text{ €} \times 0,21 = 167,68 \text{ €}$$

- **Precio mensual con IVA:**

$$798,60 \text{ €} + 167,68 \text{ €} = 966,28 \text{ €}$$

- **Precio anual con IVA:**

$$9.583,20 \text{ €} + (9.583,20 \text{ €} \times 0,21) = 9.583,20 \text{ €} + 2.011,47 \text{ €} = 11.594,67 \text{ €}$$

Resumen de precios con y sin IVA (21%)

Servicio	Precio Mensual sin IVA (€)	Precio Mensual con IVA (€)	Precio Anual sin IVA (€)	Precio Anual con IVA (€)
Básico	465,85 €	563,68 €	5.590,20 €	6.764,09 €
Premium	798,60 €	966,28 €	9.583,20 €	11.594,67 €

Clientes necesarios para alcanzar la inversión inicial de €100,000:

Solo con clientes del servicio básico:

- **Número de clientes necesarios:** 18
- **Cálculo:**

$100.000 \text{ €} \div 5.590,20 \text{ €} \approx 17,9 \rightarrow 18 \text{ clientes}$

Se requieren 18 clientes del Servicio Básico para cubrir la inversión inicial de €100,000.

Solo con clientes del Servicio Premium:

- **Número de clientes necesarios:** 11
- **Cálculo:**

$100.000 \text{ €} \div 9.583,20 \text{ €} \approx 10,4 \rightarrow 11 \text{ clientes}$

Se requieren 11 clientes del Servicio Premium para cubrir la inversión inicial de €100,000.

Combinación de clientes del servicio básico y servicio premium:

Si se adquieren 8 clientes del Servicio Básico y 5 clientes del Servicio Premium, los ingresos serían:

1. 8 clientes del servicio básico:

a. Ingresos:

$8 \times 5.590,20 \text{ €} = 44.721,60 \text{ €}$

2. 5 clientes del servicio premium:

a. Ingresos:

$5 \times 9.583,20 \text{ €} = 47.916,00 \text{ €}$

- **Ingresos totales:**

$44.721,60 \text{ €} + 47.916,00 \text{ €} = 92.637,60 \text{ €}$

Ingresos totales aproximados: **92.637,60 €**