



## **PLAN DE EMPRESA: Love 4 Code**

## **ÍNDICE**

<b>1. Introducción</b>	
1.1. Datos personales del promotor/es	3
1.2. Datos profesionales del promotor/es	3
<b>2. Definición del par producto/mercado</b>	4
<b>3. Estudio de mercado</b>	
3.1. Análisis externo	4
3.2. Análisis interno	5
3.3. Análisis DAFO	5
<b>4. Plan de marketing</b>	
4.1. Producto/Servicio	6
4.2. Precio	6
4.3. Distribución	6
4.4. Comunicación	6
<b>5. Forma jurídica y trámites</b>	
5.1. Elección de la forma jurídica	6
5.2. Trámites de constitución y puesta en marcha	6
<b>6. Plan de operaciones</b>	7
<b>7. Estructura de costes</b>	7

## 1. Introducción

### *1.1. Datos personales del promotor/es*

- **Nombre y Apellidos:** Alba Sierra Vives
  - **D.N.I./N.I.F.:** 48709660F
  - **Email:** alsivi01@alumnatflorida.es
  - **Teléfono:** 667357962
- 
- **Nombre y Apellidos:** Hugo Miquel Vallés
  - **D.N.I./N.I.F.:** 53882853V
  - **Email:** humiva@alumnatflorida.es
  - **Teléfono:** 622923562
- 
- **Nombre y Apellidos:** Adrián Pons Choví
  - **D.N.I./N.I.F.:** 53879548R
  - **Email:** adpoch@alumnatflorida.es
  - **Teléfono:** 622230884
- 
- **Nombre y Apellidos:** Gabriel Carmona Palop
  - **D.N.I./N.I.F.:** 20459794Y
  - **Email:** gacapa@alumnatflorida.es
  - **Teléfono:** 644365817

### *1.2. Datos profesionales del promotor/es*

Los promotores del proyecto Love 4 Code son profesionales en el ámbito del desarrollo de software con formación en **Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma (DAM)**. Aunque su experiencia laboral es principalmente a nivel junior, cuentan con una sólida base teórica y práctica en tecnologías modernas de programación y desarrollo web y móvil. Además, su conocimiento del ecosistema digital y las necesidades del sector IT les permite desarrollar una propuesta de valor innovadora.

## 2. Definición del par producto/mercado

### *Producto/Servicio:*

**Love 4 Code** es una aplicación que integra funcionalidades de una red social de citas con una plataforma profesional enfocada en programadores. Su objetivo principal es conectar a profesionales de la programación para generar oportunidades laborales, fomentar colaboraciones y facilitar conexiones personales dentro del sector IT.

Entre sus principales características destacan:

- Creación de perfiles con habilidades, tecnologías dominadas y experiencia.
- Algoritmo de emparejamiento basado en intereses y necesidades profesionales.
- Sistema de mensajería y foros especializados.
- Sección de ofertas de empleo y proyectos freelance.

### *Mercado objetivo:*

#### **Segmentos principales:**

- Programadores junior que buscan empleo o colaboraciones.
- Empresas tecnológicas en búsqueda de talento IT.
- Reclutadores especializados en el sector tecnológico.
- Estudiantes de programación interesados en networking y aprendizaje colaborativo.

**Ubicación:** El lanzamiento inicial estará enfocado en **España**, con proyección de expansión a mercados internacionales conforme crezca la adopción de la plataforma.

## 3. Estudio de mercado

### *3.1. Análisis externo*

#### **Factores clave:**

- **Tecnológicos:** Digitalización creciente del networking y empleo en tecnología.
- **Socioculturales:** Aumento del teletrabajo y comunidades virtuales de programadores.
- **Jurídicos:** Regulaciones de protección de datos (GDPR) y legislación sobre plataformas digitales.

### 3.2. Análisis interno

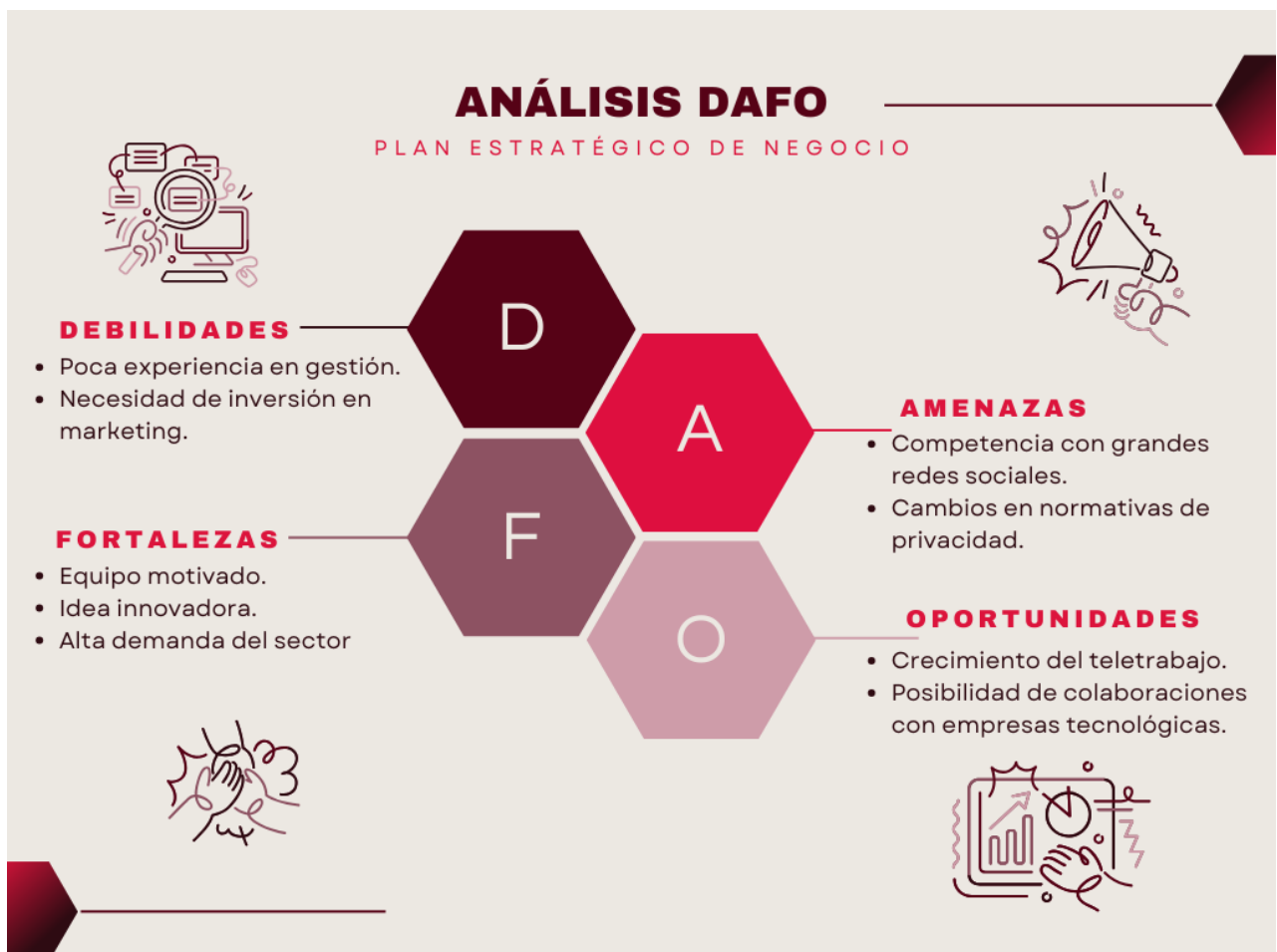
#### Fortalezas:

- Equipo con formación en tecnología y desarrollo de software.
- Propuesta de valor diferenciadora en el mercado.
- Modelo de monetización versátil (freemium, publicidad, comisiones).

#### Debilidades:

- Dependencia inicial de estrategias de marketing digital.
- Necesidad de captar una masa crítica de usuarios para generar interacciones valiosas.

### 3.3. Análisis DAFO



## 4. Plan de marketing

### 4.1. Producto/Servicio

- Aplicación web y móvil con funcionalidades avanzadas.
- Algoritmo de emparejamiento basado en tecnologías y preferencias.
- Espacios de networking, foros y proyectos colaborativos.

### 4.2. Precio

- **Modelo Freemium:** Acceso gratuito con funciones básicas.
- **Suscripción Premium:** Acceso a funciones avanzadas.
- **Publicidad y comisiones** por contrataciones en la plataforma.

### 4.3. Distribución

- Descarga a través de App Store, Google Play y web.
- Promoción en comunidades de programación (GitHub, Stack Overflow, Reddit).

### 4.4. Comunicación

- Redes sociales (LinkedIn, X, Instagram, TikTok).
- Marketing de contenido en blogs especializados.
- Influencers tech y embajadores de marca.

## 5. Forma jurídica y trámites

### 5.1. Elección de la forma jurídica

- **Forma jurídica:** Sociedad Limitada (SL).
- **Razón social:** Love 4 Code SL.
- **NIF:** (Por asignar).
- **Domicilio social:** Catarroja, España.
- **Capital social:** 3.000€.
- **Administradores:** Los cuatro socios fundadores.

### 5.2. Trámites de constitución y puesta en marcha

- Registro en el Registro Mercantil.
- Obtención de NIF y alta en Hacienda.
- Inscripción en la Seguridad Social.
- Registro de marca y protección de datos (GDPR).

## **6. Plan de operaciones**

- Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
- Moderación de comunidad y seguridad de datos.
- Marketing y captación de usuarios.

## **7. Estructura de costes**

- Desarrollo y hosting de la plataforma.
- Publicidad y marketing digital.
- Gestión de comunidad y atención al cliente.
- Costes legales y administrativos.