



# ULUNCH

## PROYECTO DE EMPRESA: APP ULUNCH

Alejandro José Ruzafa Casás.

Elena Santiago Cortés.

Andrés Morilla Morilla.

Nicolás Martin Fiz Benchetrit.

# ULUNCH

## Contenido

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO .....	2
1.1. Resumen de la idea de negocio .....	2
1.2. Nombre comercial, marca y logotipo .....	2
1.3. Localización .....	2
2. Áreas funcionales de su empresa .....	3
3. Análisis de mercado .....	4
3.1 El Cliente .....	4
El perfil del cliente .....	4
NECESIDADES QUE SE PRETENDE SATISFACER .....	4
3.2 Definición del producto o servicio .....	4
ESENCIA O CONTENIDO DEL PRODUCTO .....	4
PRESENTACIÓN E IMAGEN DEL PRODUCTO .....	5
3.3 Estudio de competencias .....	5
4. Plan de marketing .....	5
4.1 DISTRIBUCIÓN .....	5
4.2. Publicidad / promoción .....	6
4.3 EL PRECIO .....	6
5. Plan de producción .....	6
5.1 CARACTERÍSTICAS DEL PLAN .....	6
5.2. Planificación de la secuencia de tareas .....	7
5.3 RECURSOS MATERIALES .....	7
6. Plan económico y financiero .....	8
6.1 PLAN DE INVERSIONES .....	8
6.2 PLAN DE FINANCIACIÓN .....	8
6.3 PREVISIÓN DE RESULTADOS .....	8
6.4. PREVISIÓN DE TESORERÍA .....	8
7. ASPECTOS LEGALES .....	9
8. Recursos humanos. Puestos de trabajo a crear .....	9
9. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO .....	10
PLAN FINANCIERO .....	10
INVERSIONES .....	10
FINANCIACIÓN .....	10
PREVISIÓN DE RESULTADOS .....	11

# 1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

## 1.1. Resumen de la idea de negocio

Nuestra idea se basa en una aplicación que recoge los menús diarios de las cafeterías universitarias. Es una idea innovadora ya que no existe actualmente ninguna aplicación del estilo. Son muchos los estudiantes a los que les surge la necesidad de hacer uso del servicio de cafetería y por falta de tiempo no puedes pararse a comparar que oferta cada establecimiento por lo que recibiría buena acogida. La aplicación estará básicamente destinada a estudiantes, profesores y cualquiera que haga uso frecuente de las cafeterías universitarias.

## 1.2. Nombre comercial, marca y logotipo

El nombre ULunch nace de la combinación de "Lunch", almuerzo en inglés y "u", que pronunciado en inglés significa "tú" y además es la inicial de "university", universidad en inglés.

Después de varias propuestas de ideas de nombre tales como FacuComida, comeYa, campomida y ULunch se realizó una votación en la cual salió por unanimidad ULunch.

A continuación les mostramos el logotipo de nuestra empresa:



Se trata de una imagen que recuerda a un plato de comida con un tenedor, una cuchara y un cuchillo.

## 1.3. Localización

No hay una ubicación concreta. Trabajaremos personalmente y haremos las reuniones en nuestras casas.

No es necesario establecer un lugar específico para desarrollar la tarea, cualquier despacho bien acondicionado puede ser buen lugar para desarrollar nuestra tarea.

Esto conlleva a una ventaja principal: El local no producirá demasiados costes.

LEMA:

*La importante eres tú y tu comida*

## 2. Áreas funcionales de su empresa

---

- **Andrés Morilla Morilla**

- Conocimientos básicos sobre Ingeniería Industrial e informática, carnet de conducir, b2 en Inglés
- Sin experiencia
- Creatividad, organización, resistencia a la frustración, madurez, participación en actividades culturales, delegado de curso.
- Desarrollo de la aplicación, se compagina con estudios universitarios.
- Se encarga de tareas de desarrollo de la aplicación y administrativas.

- **Elena Santiago Cortés**

- Bachillerato científico
- Sin experiencia
- Creatividad, liderazgo, capacidad de trabajo, participación en asociaciones estudiantiles, culturales o juveniles; ha sido delegada de curso; Publicación del proyecto piisa, 3er premio en un proyecto arduino, muchos viajes culturales
- Se encarga del Marketing, diseños, compaginado con estudios universitarios
- Diseños gráficos, aportaciones creativas, dirección

- **Nicola Martín Fiz Benchetrit.**

- Bachillerato, B2 en inglés
- Empeño
- Marketing, desarrollo app, compaginado con estudios universitarios
- Programación, Marketing

- **Alejandro José Ruzafa Casás.**

- Bachillerato, B1 en inglés, conocimientos avanzados sobre informática, grado elemental musical.
- Creatividad, organización, liderazgo, capacidad de trabajo, resistencia a la frustración, participación en asociaciones juveniles.
- Desarrollo app, compaginado con estudios universitarios
- Administración y dirección, desarrollador aplicación.



## **3. Análisis de mercado**

---

### **3.1 El Cliente**

#### **El perfil del cliente**

Dado que nuestro producto está destinado a cualquier persona que esté implicada en el sector universitario, no existe un perfil exclusivo de cliente. Puesto que las cafeterías de las distintas facultades universitarias son de libre acceso.

El único perfil que se excluye es el de las personas que traen su comida de casa a la universidad

#### **NECESIDADES QUE SE PRETENDE SATISFACER**

La necesidad de alimentarse de manera eficiente del estudiante, ya que son muchos los que salen de clase y por horarios de autobús o tienen clases por la tarde o simplemente tiene que quedarse a estudiar se ven obligados a tener que almorzar fuera de sus casas, eso en caso del estudiante que serán el mayor grupo poblacional de clientes en nuestra empresa.

Para evitar la enorme pérdida de tiempo que supone el hecho de ir de facultad en facultad uLunch pretende ofrecer comodidad a la hora de buscar un menú adecuado para cada una de ellas y al poder elegirlo a través de nuestra app, podrían dirigirse directamente al lugar donde se sirve el menú que han elegido sin tener que desplazarse continuamente de cafetería en cafetería en busca de qué almorzar.

### **3.2 Definición del producto o servicio**

#### **ESENCIA O CONTENIDO DEL PRODUCTO**

uLunch es una app que ofrece un servicio único en el mercado actual, el cual se encarga de centralizar todos los menús de las cafeterías en un solo punto de acceso, que es la app en sí.

Para el cliente ofrece la facilidad de elegir entre las diferentes opciones que se le ofrece dependiendo de su localización de manera inmediata y en cualquier momento.

## **PRESENTACIÓN E IMAGEN DEL PRODUCTO**

La aplicación dispondrá de un diseño cómodo adaptado a cualquier público, para ello se aplicará el concepto Material Design ya que está más que demostrado que funciona de manera eficaz.

Internamente ésta contará con secciones, las cuales cada una será una cafetería distinta con su correspondiente menú, cada sección tendrá asignado un logotipo, para que nuestros clientes encuentren rápidamente su facultad favorita.

Una vez seleccionada su facultad, se les llevará a otra página con el menú de dicha facultad, este menú contará con fotos de los platos y opiniones populares sobre éstos.

Por supuesto uLunch no dejará a nadie atrás ya que contará con información personalizada para clientes veganos, vegetarianos y celíacos.

### **3.3 Estudio de competencias**

La empresa surgió teniendo en cuenta la inexistencia de soluciones al problema que ahora lunch

Es cierto que por ahora no tenemos competencia, ya que nuestra idea, es una idea innovadora, pero ésta puede que salga después del lanzamiento de la app, puesto que es una idea original y muy útil, por ello haremos hincapié en que nuestra empresa es la pionera además contará con mejoras a partir de hacer estudio del mercado a través de nuestra aplicación, puesto que dispondrá de un apartado de opiniones y sugerencias

## **4. Plan de marketing**

---

### **4.1 DISTRIBUCIÓN**

Nuestra empresa consiste en una aplicación mediante la que se ofrece información sobre los almuerzos disponibles en las cafeterías.

Confiaremos en una red ya existente, en la red de comedores de las Universidades, por la tanto usaremos el canal indirecto de distribución.

## **4.2. Publicidad / promoción**

Comenzaremos con carteles por la universidad de Málaga. También utilizaremos redes sociales como Instagram, twitter y Facebook. En estas redes hay alumnos de universidades con una gran cantidad de seguidores, que también son alumnos, que ayudarán a fomentar la difusión. Por supuesto también contaremos con la difusión mediante la comunicación basada en las relaciones personales.

Además distribuiremos un video promocional para que todo el mundo se informe de los beneficios de la app.

## **4.3 EL PRECIO**

Nuestra aplicación es de descarga gratuita para todo el público, ya que en España las aplicaciones que son más exitosas son las gratuitas.

Nuestros beneficios provendrán tanto de publicidad que añadiremos a nuestra app como de post (que no llegarían al euro) que podrán poner los usuarios de la propia aplicación. Los post irán desde poder reservar una mesa o comida hasta buscar a gente con la que comer.

# **5. Plan de producción**

---

## **5.1 CARACTERÍSTICAS DEL PLAN**

El proceso productivo de nuestra app dependerá sobretudo de nuestro equipo de programadores, ya que ellos desarrollarán la app internamente, una vez que el proceso básico esté realizado, nuestro equipo de diseñadores, se encargaron de la distribución de las posibles opciones que conlleven la app como sería elegir la facultad, o los diferentes platos de los que consta el menú, para que sea llamativo y que las personas no tengan dificultades a la hora de elegir cada facultad. Cada una dispondrá de un logo identificadorio y los platos irán acompañados de fotos que los represente, también constan de opiniones de los usuarios.

## 5.2. Planificación de la secuencia de tareas

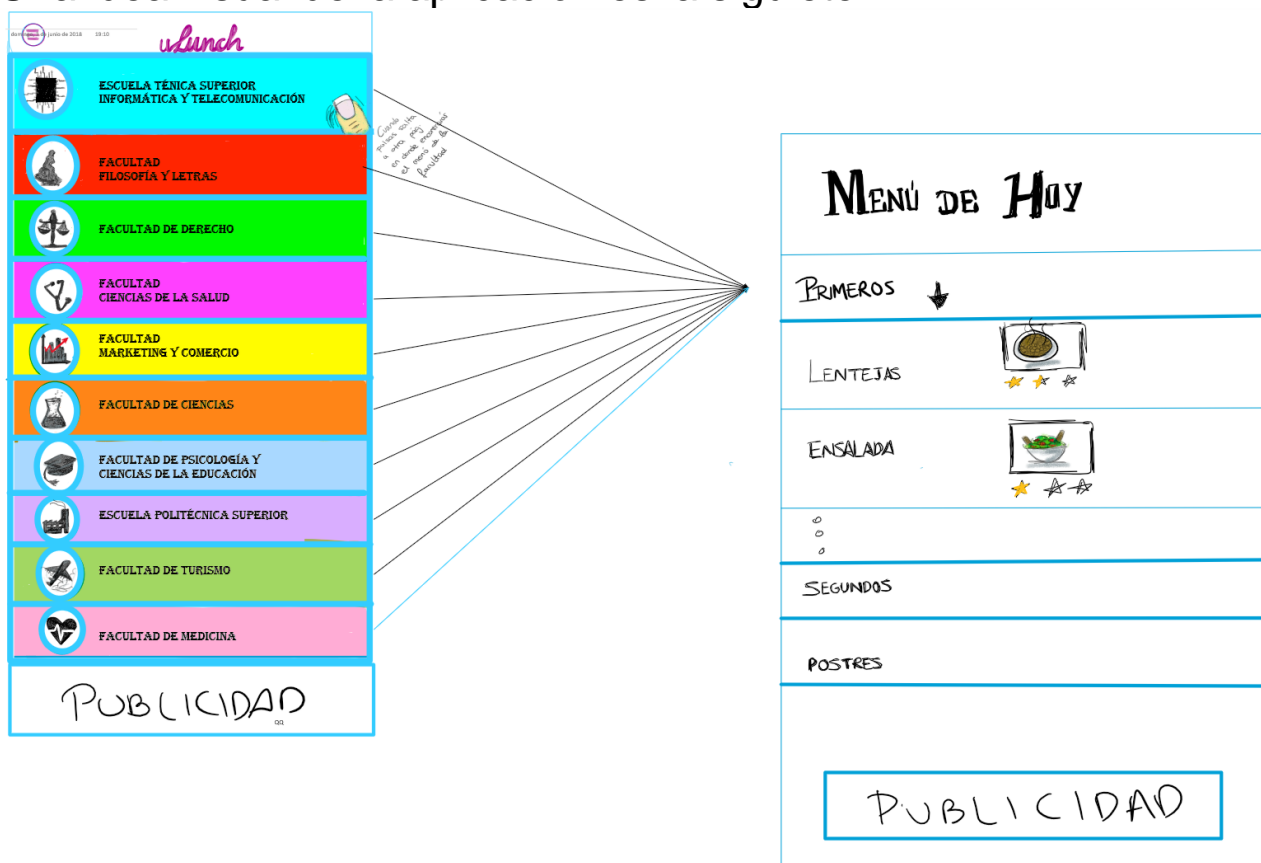
Primeramente programaremos la aplicación de lo que se encargaran los programadores.

Después modificaremos uLunch estéticamente para atraer al público universitario.

También sería necesario adquirir un servidor que esté activo las 24 horas donde alojar la aplicación. De esto se encargaran los directivos de la empresa.

Y finalmente lanzaremos la app a través de la plataforma Android y iOS de modo que se pueda adquirir tanto en el play-store como en la app-store

Una idea visual de la aplicación es la siguiente:



## 5.3 RECURSOS MATERIALES

Como ya venimos diciendo nuestra app solo precisará de un servidor 24/7, que obtendremos de forma online.



## **6. Plan económico y financiero**

---

### **6.1 PLAN DE INVERSIONES**

Nuestra inversión inicial será el adquirir un servidor que trabaja las 24h el precio de éste rondará los 40€ mensuales, también haremos un desembolso inicial de 110€ para que nuestra app se encuentre en la app store y así pueda llegar a toda clase de público.

### **6.2 PLAN DE FINANCIACIÓN**

Contamos con que la UMA nos financie el proyecto empresarial mediante una subvención, ya que supone una mejora para todos los estudiantes. Aparte cada uno de los integrantes pagará un desembolso inicial de 40€

### **6.3 PREVISIÓN DE RESULTADOS**

El sistema de inserción de publicidad que utilizaremos es Google Admob.

La aplicación contará con publicidad en forma de: banner (de 0.03 a 0.05 euros por click), intersticiales (hasta 0.15 euros por click) y video bonificado (hasta 0.20 euros por click).

La app necesita un volumen de usuarios alto para que se sustente, para paliar eso, la funcionalidad que ofrece sabemos que es lo suficientemente atractiva como para que tenga una retención de audiencia alta, junto con una cantidad de usuarios activos estable.

### **6.4. PREVISIÓN DE TESORERÍA**

Los primeros ingresos se obtendrán el primer mes mediante publicidad y post de usuarios.

Momentos en los que la empresa necesita dinero: Inicio de la empresa y mantenimiento de servidor.

## 7. ASPECTOS LEGALES

Nuestra empresa se trata de una comunidad de bienes ya que es la forma más sencilla de asociación entre autónomos con un proyecto común. Es lo más recomendable para pequeños negocios.

Ya que manejamos datos personales, asegurar la información es crucial, y como se le va a dar un uso comercial, es necesario hacerlo de acuerdo con la Ley 1581 de 2013, que obliga a pedir autorización al cliente para el uso de esa información

## 8. Recursos humanos. Puestos de trabajo a crear

Cargo	Tipo de contrato	A crear
<i>directivos</i>	<i>indefinido</i>	1
<i>técnicos</i>	<i>indefinido</i>	2
<i>administrativos</i>	<i>indefinido</i>	1
<i>Trabajadores directos</i>	<i>temporal</i>	<i>De acuerdo a la demanda</i>
<i>total</i>		4
<i>Coste de plantilla</i>		<i>Se reparten los beneficios obtenidos</i>

## 9. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

### PLAN FINANCIERO

#### INVERSIONES

CONCEPTO	COSTE (€)
<i>Edificios, locales y terrenos (comisión alquiler)</i>	-----
<i>Equipos</i>	-----
<i>Servidor VPS (anual)</i>	<b>480</b>
<i>4 x ordenadores</i>	<b>2800</b>
<i>Vehículo de transporte</i>	-----
<i>Gastos de constitución y gestoría</i>	<b>100</b>
<i>Stock inicial de artículos</i>	-----
<i>Otros gastos</i>	-----
<i>Gastos de luz</i>	<b>1200</b>
<i>Contratación de línea wi-fi</i>	<b>720</b>
<i>Provisión de fondos</i>	<b>6500</b>

#### FINANCIACIÓN

CONCEPTO	Cantidad (€)
<b>Recursos propios</b>	-----
<b>Créditos o préstamos</b>	<b>20,000</b>
<b>Subvenciones</b>	<b>6,000</b>
<b>Capitalización</b>	<b>90,000</b>
<b>Otros</b>	-----
<b>TOTAL</b>	<b>116,000</b>

## PREVISIÓN DE RESULTADOS

<b>GASTOS</b>	<b>Año 1º</b>	<b>Año 2º</b>	<b>Año 3º</b>	<b>Año 4º</b>
<b>CONCEPTO</b>				
<b>Retribución propia</b>	1.000	----	----	----
<b>Seguros autónomos</b>	2.000	2.000	2.000	2.000
<b>Sueldo del personal</b>	24.000	31.200	33.600	38.400
<b>Seguridad Social a cargo de la empresa</b>	8.400	10.920	11.760	13.440
<b>Gastos financieros</b>	----	----	----	----
<b>Tributos</b>	2,520	3,150	3,255	3,612
<b>Suministros</b>	----	----	----	----
<b>Alquileres</b>	----	----	----	----
<b>Seguros</b>	----	----	----	----
<b>Mantenimiento y reparaciones</b>	500	500	500	500
<b>Servicios externos</b>	480	480	480	480
<b>Gastos diversos</b>	1.000	1.000	1.000	1.000
<b>TOTAL GASTOS</b>	39.900	49.250	52.595	59.432

## INGRESOS

<b>Subvenciones</b>	6.000			
<b>Ingresos financieros estimados</b>	40.000	65.000	65.500	77.200

<b>Beneficios antes de impuestos (pagos-gastos)</b>	6.100	15.750	12.905	17.768
---	-------	--------	--------	--------