

PLA D'EMPRESA

SABADEVS

Nom de l'empresa: SabaDevs

Noms dels emprenedors: Víctor Sánchez i Óscar Gómez

DNI: 48197654G i 49222336J

Data: 01/06/2018

Contingut

1. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE	1
1.1 Dades personals de l'equip promotor	1
1.2 Motivacions i origen de la idea	2
1.3 Descripció de l'activitat	2
2. PLA DE MÀRQUETING	3
2.1 Punts forts de l'empresa	3
2.2 Anàlisi del mercat	3
2.3 Anàlisi de la competència	3
2.4 Avantatge competitiu	4
2.5 Característiques principals del producte	4
2.6 Política de preus	4
2.7 Promoció i publicitat	4
2.8 Canals de distribució/ comercialització	5
3. PLA OPERATIU	5
3.1 Recursos necessaris	5
3.2 Previsió de vendes	5
4. ASPECTES LEGALS	6
4.1 Forma jurídica	6
4.2 Tràmits Empresari Individual	6
4.3 Obligacions fiscals	7
4.4 Obligacions comptables	7
4.5 Seguretat Social	7
5. PLA ECONÒMIC I FINANCIER	8
5.1 Finançament	8

1. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE

1.1 Dades personals de l'equip promotor

▪ Dades personals dels emprenedors

- **Nom i cognoms:** Víctor Sánchez Rubio
- **D.N.I.:** 48197654G
- **Data de naixement:** 03/05/1996
- **Adreça:** C/d 'Agustina d'Aragó 2, 4^a-3^a 08203 Sabadell, Barcelona
- **Mòbil:** 661837375
- **Correu electrònic:** victor-saru@hotmail.com
- **Formació acadèmica:**
 - CFGM de Sistemes Microinformàtics i Xarxes (SMX)
 - CFGS de Desenvolupament d'Aplicacions Multiplataforma (DAM)
- **Experiència professional:**
 - 2015 - 2018 TSBTrans S.L.
 - 2018 - Calidae S.L.



- **Nom i cognoms:** Óscar Gómez Fernández
- **D.N.I.:** 49222336J
- **Data de naixement:** 22/02/1997
- **Adreça:** C/ de Casp 22, Esc. F, 1^a - 2^a 08204 Sabadell, Barcelona
- **Mòbil:** 667348629
- **Correu electrònic:** oscarg_73@hotmail.com
- **Formació acadèmica:**
 - CFGM de Sistemes Microinformàtics i Xarxes (SMX)
 - CFGS de Desenvolupament d'Aplicacions Multiplataforma (DAM)
- **Experiència professional:**
 - 2018 - SOFT TEAM SYSTEMS, S.L.



1.2 Motivacions i origen de la idea

La primera idea de totes va ser la d'una app per **crear i organitzar tornejos**, ja que entre amics mancàvem d'un bon registre i control d'aquests. Va ser més per suplir una necessitat personal que una altra cosa. La idea estava bé, però potser com a treball final era **massa simple**.

Més endavant, ens vam trobar amb què en la gran majoria de centres esportius i escoles, **els entrenadors no portaven cap constància de les activitats i entrenaments que realitzava**. A causa d'això, en cas que l'entrenador en qüestió no tingués bona memòria, podia produir-se que s'oblidés de l'entrenament de la setmana passada i en general, **no tingués una bona constància** del que fa amb els seus alumnes.

Tenint en compte això, vam canviar la nostra idea d'app anterior per una altra que solucionés el problema esmentat abans, fent així que tinguéssim una app **molt més complexa** entre mans.

Coach Manager és una aplicació destinada a entrenadors esportius que busca que aquests puguin gestionar els seus entrenaments i alumnes de la forma **més ràpida i senzilla possible**.



1.3 Descripció de l'activitat

- **Quin tipus d'activitat es durà a terme?**

SabaDevs seria una petita empresa destinada a **desenvolupar software per a plataformes informàtiques i mòbils** que estaria **conformada per nosaltres dos**.

- **Data prevista d'inici de l'activitat?**

La nostra activitat com a empresa començaria **una vegada exposat el nostre projecte obtingut el nostre títol de DAM**.

- **Quin producte / servei es vendrà?**

Vendríem tot el **software que desenvolupem: la nostra app i posteriors actualitzacions, mòduls complementaris i altres aplicacions en el futur**.

- **En quin local? (adreça, barri, situació, etc.)**

Ens ubicaríem en **el viver d'empreses CEI Can Roqueta**, situat a l'avinguda de Can Bordoll número 119.

Ens va agradar el que vam veure en la visita i considerem que allà ens **assessorarien en el que necessitéssim** i com a principiants en aquest món, considero que no podríem **començar i ubicar-nos en un millor lloc**.

2. PLA DE MÀRQUETING

2.1 Punts forts de l'empresa

Tenim una plantilla reduïda, som joves, innovadors, flexibles i la nostra estratègia per a ser una empresa competitiva és donar **un tracte més personal i personalitzat** que qualsevol altra empresa de software personalitzat.

2.2 Anàlisi del mercat

Amb la nostra actual i única aplicació, Coach Manager, els nostres clients potencials serien principalment tots aquells que tinguessin **un treball relacionat amb l'esport**, i en principi, ens centrarem en el mercat català i la resta de l'estat. Primer ens agradaria que s'estengués per Sabadell per rebre feedback més proper.

Segons l'anuari d'estadístiques esportives de 2017 del govern espanyol, el volum mitjà d'ocupació vinculat a l'esport va ascendir a **194 mil persones en 2016**, pel qual el nostre nombre aproximat de clients potencials **rondaria aquesta xifra**.

2.3 Anàlisi de la competència

Hem estat investigant altres aplicacions similars a la nostra i hem arribat a tres conclusions:

1. La gran majoria d'apps, són destinades **únicament a entrenadors de futbol**.

Exemples: FourFourTwo StatsZone, Ejercicios Fútbol Base i Fútbol Coach.

2. Les apps de gestió general com la nostra, solen incloure també la **gestió de recursos, comptes, etc...**

I compten amb interfícies **molt carregades**, plenes d'opcions que poden confondre al consumidor a l'hora de realitzar la tasca més simple.

Exemples: Trainer UP, Training Cloud, Train2Go.

3. Les apps de gestió general compten amb **subscripcions molt cares**.

2.4 Avantatge competitiu

La nostra app **soluciona els tres problemes esmentats abans**: és d'ús general, compta amb una interfície molt més clara i personal, i les seves subscripcions són més barates.

2.5 Característiques principals del producte

- Pot utilitzar-lo qualsevol entrenador / monitor, sigui de l'esport que sigui.
- Molt fàcil d'utilitzar i amb una interfície molt neta.
- Expansible i personalitzable segons l'usuari necessiti.
- Tracte molt personal en cas de qualsevol problema amb l'app.
- Preus molt més baixos.

2.6 Política de preus

La nostra política de preus consistirà a deixar un **mes d'ús gratuït de prova** amb permisos per gestionar fins a 20 alumnes.

Acabat el mes, per poder seguir utilitzant l'aplicació, l'usuari tindrà que **escollir entre dues subscripcions**:

- **Amateur**: Pot gestionar fins a 20 alumnes. Preu de 2,99 € al mes.
- **Professional**: Alumnes il·limitats. Preu de 9,99 € al mes.

La nostra idea és, amb els anys, junt amb **futures actualitzacions i millores**, quan tinguem a la gent ben "enganxada" a l'app, **pujar aquestes tarifes**, per així crear necessitat i guanyar més.

Taula de tarifes:

Mes de prova	Amateur - 2.99 € / Mes	Professional - 9.99 € / Mes
Limitat a 20 alumnes.	Limitat a 20 alumnes.	Alumnes il·limitats.

2.7 Promoció i publicitat

La nostra primera font de publicitat seria el **"boca-orella" amb el centre** (exposicions, suggerir-la als monitors del centre, etc...), ajudant-nos de les **xarxes socials**.

2.8 Canals de distribució/ comercialització

Sent una app feta en Android, el seu canal de distribució serà la **Play Store**, amb la qual podrem arribar a qualsevol persona que faci un cerca per aplicacions d'esports.

Ens agradaria llençar-la en **iOS** mitjançant l'App Store en un futur.

3. PLA OPERATIU

3.1 Recursos necessaris

- **Recursos infraestructurals**

Respecte a la infraestructura, com ens ubicaríem en el viver CEI Can Roqueta, no ens hauríem de preocupar pel **preu d'un local ni en les seves reformes, llum, etc...**

L'estada allà ens costaria uns **120 € mensuals**.

- **Recursos materials**

Els nostres recursos materials serien la compra d'un **compte de desenvolupador de Google Play** (25 dòlars, 20 € aproximadament) i d'un **servidor Amazon EC2** mitjançant Amazon AWS.

Respecte als preus del servidor, hem de contactar amb ells perquè ens donin un pressupost.

- **Recursos humans**

L'empresa constarà en un principi de **nosaltres dos**, els quals treballarem a **jornada completa** i el nostre sou serà el que guanyem amb el nostre software, òbviament. Si en un futur guanyéssim el necessari per poder contractar més gent, ho fariem sense dubtar-lo.

3.2 Previsió de vendes

Hem fet una previsió de **300 usuaris el primer any**, dels quals pagarien la subscripció Amateur uns 220 i la subscripció Premium uns 30.

Així quedarien els comptes:

Anuals	Mensuals	Diaris
11.490 €	957,5 €	31,47 €

4. ASPECTES LEGALS

4.1 Forma jurídica

La nostra forma jurídica seria la de **Societat Limitada (SL)**. Considerant que la responsabilitat de l'empresa serà del 50% a parts iguals, un dels dos s'establirà com a autònom durant el primer any acollint-se a les reduccions per edat (50 €/mes) establertes en el règim d'autònoms de 2018. En el segon any d'exercici/activitat, serà l'altre soci qui assumirà el règim d'autònom aprofitant igualment les reduccions citades.

Motius per seleccionar aquesta forma jurídica:

- Som una empresa conformada **principalment per nosaltres dos**, no planegem començar amb més plantilla.
- Relativa **senzillesa pel que fa a tràmits burocràtics**, tant en la constitució com en el funcionament, amb una gestió més senzilla que la d'una societat anònima.
- Capital social mínim exigit **relativament baix**, 3.000 €, que a més un cop desemborsat pot destinar-se a finançar inversions o necessitats de liquiditat.
- Amb una societat, l'autònom pot **fixar-se un sou i desgravar com a despesa**.
- Les societats tenen **més facilitat d'accés al crèdit bancari**, ja que als bancs els ofereixen una millor informació sobre el seu funcionament i a més el fet de ser Societat sol oferir una **millor imatge**.

4.2 Tràmits Empresari Individual

Ens hauríem de **donar d'alta a Hisenda**, concretament a la declaració censal d'Agència tributària, i qui es declarés com a autònom, per tal d'establir-nos com a societat limitada, hauria de **donar-s'hi d'alta al règim especial d'autònoms de la seguretat social**.

Donat que ens allotjaríem en el viver d'empreses CEI Can Roqueta, **no necessitaríem encarregar-nos** de tràmits com per exemple, els requisits que ha de complir el nostre local, llicència per col·locar un rètol en la façana del nostre establiment, etc...

El que sí que fariem seria posar **fulls de reclamació / denúncia** en la nostra pàgina web.

A partir del segon any, tenim previst realitzar els següents tràmits en cas que s'incorporés un **nou treballador a jornada sencera**:

- Avaluació de riscos i planificació preventiva
- Alta Seguretat Social
- Comunicació dels contractes laborals

Durant el primer any d'activitat, establim **convenis de col·laboració** amb els centres educatius / formatius (CCFF) de la nostra població en relació a la formació en pràctiques dins de la nostra empresa.

4.3 Obligacions fiscals

Per calcular el **IRPF** de cadascú, ens acollirem al règim de **l'estimació directa**, amb el qual el rendiment s'obté com a diferència entre els ingressos i les despeses.

Respecte a l'**IVA**, amb les apps passa el següent:

- Si la compren en Espanya, s'aplicarà **l'IVA general del 21%**.
- Si la compren dins de la UE i no són empresaris, s'aplicarà **l'IVA del país en qüestió**.
- Si la compra un empresari dins de la UE que no disposi de VAT, s'aplicarà un **0% d'IVA**.
- Si la compren fora de la zona euro, **no s'aplicarà IVA**.

4.4 Obligacions comptables

Activitats empresarials	Règim d'estimació directa simplificada	<ul style="list-style-type: none">• Registre de vendes i ingressos.• Registre de compres i despeses.• Registre de béns d'inversió.
-------------------------	--	--

4.5 Seguretat Social

Ens registrarem en la Seguretat Social com a **autònom i empleat**.

5. PLA ECONÒMIC I FINANCIER

5.1 Finançament

La inversió necessària per a desenvolupar aquest projecte empresarial és de **3.140 €**.

INVERSIÓ TOTAL	
Lloguer CEI Can Roqueta	120 € / mes
Compte desenvolupador Google Play	20 €
Capital social mínim	3.000 €
Amazon EC2	?
Total	3.140 €